

Diplomarbeit

Agrotechniker HF 12 - 14

Generationswechsel in der Landwirtschaft

Der Generationswechsel aus rechtlicher, sozialer und
betriebswirtschaftlicher Sichtweise



Betreuer

Claude Gerwig, Strickhof

claude.gerwig@strickhof.ch

Martin Brugger, Schweizer Bauernverband

martin.brugger@sbv-usp.ch

Martin Goldenberger, Agriexpert

martin.goldenberger@agriexpert.ch

Verfasser

Esra Müdespacher

esramuedespacher@gmx.ch

29.11.2014

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

Strickhof

Eschikon 21
8315 Lindau ZH
+41 58 105 98 00



Schweizer Bauernverband

Laurstrasse 10
5201 Brugg AG
+41 56 462 51 11



Auftrag

Titel	Generationswechsel in der Landwirtschaft
Verfasser	Müdespacher Esra
Hintergrund	Die Entwicklung und das Fortbestehen einer Familienunternehmung sind stark von der Entwicklung und der geplanten, durchgeführten Generationenfolge abhängig. Die Betriebsübergabe ist nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für die Familie eine wichtige Zäsur. Eine sorgfältige Planung und Durchführung hilft diese mit möglichst wenig negativem Einfluss auf den Unternehmenserfolg durchzuführen.
Ziele	- Beschreibung des Generationswechsels von gewerblichen- und landwirtschaftlichen Unternehmen - Beschreibung der heutigen Relevanz des Generationswechsels innerhalb der Familie - Aufbau eines detaillierten Zielsystems (betriebswirtschaftlich, rechtlich, sozial) für die Betriebsübergabe - Beschreibung der sozialen Aspekte der Hofübergabe - Einfluss der rechtlichen Rahmenbedingungen für die Hofübergabe beschreiben - Erstellen eines allgemeingültigen Leitfadens für die Hofübergabe.
Forschungsfragen	- Welche Vorgehensweisen werden heute beim Generationswechsel von gewerblichen und landwirtschaftlichen Familienunternehmen angewendet? - Worin unterscheidet sich der Generationswechsel von landwirtschaftlichen zu gewerblichen Familienunternehmen? - Was sind die häufigsten sozialen und zwischenmenschlichen Schwierigkeiten bei der Hofübergabe? - Welche rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialen Aspekte müssen bei der Hofübergabe geklärt werden? - Welche Informationen und Unterstützungsmöglichkeiten helfen den Landwirten, den Übergabeprozess möglichst reibungslos zu vollziehen?
Methode	- Fundiertes Literaturstudium zur Entwicklung von Familienunternehmen - Experteninterviews Betriebsinterviews
Literatur	Urs Füglistaller, HSG Frank Halter, HSG Unterlagen von Agriexpert Qualitative IST-Analyse auf Basis von Betriebs- und Experteninterviews
Erwartete Resultate	Leitfaden für die Hofübergabe
Referent Co-Betreuer	Claude Gerwig Martin Brugger Martin Goldenberger
Termine	Start: 29. April 2014 Meilensteine nach Disposition Ende: 07. Juli 2014

Vorwort und Dank

Im Rahmen der Ausbildung zum Agrotechniker HF am Strickhof habe ich den Auftrag erhalten, eine Diplomarbeit während des zehnwöchigen Schlusspraktikums zu verfassen. Das Thema konnte mit Absprache mit dem Praktikumsbetrieb frei gewählt werden.

Das gewählte Thema „Generationswechsel in der Landwirtschaft“ fasziniert mich, da es sehr weitläufig ist und viele Bereiche der Landwirtschaft direkt oder indirekt beeinflusst. Diese Vielseitigkeit und die Tatsache, dass ich zur Zeit selber Teil eines Generationswechsels bei einem Landwirtschaftsbetrieb bin, haben mich dazu bewegt, den Generationswechsel in der Landwirtschaft genauer zu analysieren. Mit viel Elan, Enthusiasmus und Engagement habe ich mich in dieses Thema eingearbeitet und Schrittweise mehr dazugelernt. Ich konnte mein Wissen während diesem Praktikum enorm erweitern und möchte mich für die Unterstützung folgender Personen herzlich bedanken:

Meinem Betreuer, **Claude Gerwig**, der mich beim Aufbau dieser Arbeit unterstützt hat und mir nützliche Literaturhinweise gegeben hat.

Meinem Co-Betreuer, **Martin Brugger**, der mir das Praktikum beim Schweizer Bauernverband ermöglicht hat und mich professionell und kompetent beim Verfassen dieser Diplomarbeit unterstützt hat.

Meinem Co-Betreuer, **Martin Goldenberger**, der mich mit seinem fachlichen Wissen bestens beraten und unterstützen konnte.

Den **Interviewpartnern**, die sich bereit erklärt haben, die Fragen offen und ehrlich zu beantworten. Herzlichen Dank für das entgegengebrachte Vertrauen.

Meiner Freundin, **Dorothee Burkard**, die mich in jeder Situation motiviert und unterstützt hat. Sie hat damit einen grossen Beitrag zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen.

Zusammenfassung

Familienunternehmen haben eine grosse Bedeutung in der Schweizer Volkswirtschaft. 88% aller Unternehmen werden als Familienunternehmen geführt, was heisst, dass sich die Familie entweder mit Kapital oder mit Führungsaufgaben am Unternehmen beteiligt. Die meisten Landwirtschaftsbetriebe gelten aufgrund ihrer Struktur ebenfalls als Familienunternehmen. Eines der wichtigsten Ereignisse in der Geschichte eines Familienunternehmens ist der Generationswechsel. Die abtretende sowie die antretende Generation hat kaum Erfahrung, wie dieser Prozess angegangen werden soll. Zudem ist die Verknüpfung von Familie und Unternehmen bei Familienunternehmen sehr ausgeprägt, was beim Generationswechsel zu Konflikten und Spannungen führen kann.

Diese Arbeit beleuchtet die rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialen Voraussetzungen und Folgen des Generationswechsels. Obwohl der Schwerpunkt im Generationswechsel der Landwirtschaft liegt, zeigt diese Arbeit auf, inwiefern sich Landwirtschaftsbetriebe von Gewerbebetrieben unterscheiden.

Literaturrecherchen im Internet, Fachzeitschriften und Büchern dienten dazu, die theoretischen und technischen Bereiche der verschiedenen Aspekte des Generationswechsels zu behandeln. Zusätzlich wurden Leitfadeninterviews mit Experten aus Forschung und Beratung sowie mit Betriebsleitern durchgeführt. Somit sind praxisorientierte Erfahrungen, Erkenntnisse und Meinungen in die Resultate miteingeflossen.

Landwirtschaftliche Unternehmen unterscheiden sich grundlegend von Gewerbeunternehmen. Betriebe der Landwirtschaft werden fast ausschliesslich als Einzelunternehmen mit vergleichsweise wenig Mitarbeitern geführt. Zudem ist die Produktion von den klimatischen Bedingungen abhängig und daher standortgebunden.

Beeinflusst werden diese Umstände hauptsächlich durch das bäuerliche Bodenrecht. Dieses sieht vor, dass landwirtschaftliche Gewerbe in der Familie geführt werden und beim Generationswechsel an einen Nachkommen verkauft werden. Um dieses Ziel zu erreichen, sind Nachkommen, die das landwirtschaftliche Gewerbe selber bewirtschaften wollen, berechtigt, einen tieferen Kaufpreis (Ertragswert) zu bezahlen als Drittpersonen. Den Gewerbestatus erreichen nur Betriebe, die aufgrund standardisierter Faktoren (SAK-Faktoren) eine gewisse Grösse erreichen. Diese standardisierte Klassifizierung dient zudem der Politik, den landwirtschaftlichen Strukturwandel zu steuern.

Erfahrungsgemäss ist der Ertragswert rund drei bis sechs Mal tiefer als der Verkehrswert und bemisst sich nicht nach der effektiven Ertragskraft des Betriebes sondern aufgrund einer objektiven Bewertung, die von Experten mittels einer Schätzungsanleitung gemacht wird. Einen grossen Einfluss auf die Höhe des Kaufpreises hat der Wohnraum. Je nach Wohnfläche wird ein Teil zu einem höheren Wert bewertet, was den Kaufpreis massiv beeinflusst und dadurch zu Bevor- /Benachteiligungen innerhalb der Familie führen kann.

Bevor ein Nachkomme den Betrieb übernimmt, sollte er diese Entscheidung mit seiner Familie und seinem Umfeld besprechen, und sich den Konsequenzen seines Vorhabens bewusst werden. Die Einbindung der Familie hat nicht nur vor der Übernahme eine grosse Bedeutung, sondern während des gesamten Prozesses. Gegenüber den andern Erben schafft dies Vertrauen und Transparenz. Da die Verknüpfung von Betrieb und Familie in der Landwirtschaft sehr eng ist und oft mehrere Generationen auf demselben Betrieb wohnen, entstehen oft Konflikte und Spannungen. Deshalb ist noch vor der Übernahme genau zu regeln, ob die Eltern weiter auf dem Betrieb wohnen und was ihre Aufgabe im Betrieb nach der Übergabe ist. Klare Grenzen und Regeln helfen, das Zusammenleben und die Zusammenarbeit zu vereinfachen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in einer ehrlichen, offenen und intensiven Kommunikation mit gegenseitiger Wertschätzung, Toleranz und Grosszügigkeit.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
1.1. Ausgangslage	1
1.2. Ziele	1
1.3. Forschungs- und Umsetzungsfragen	2
1.4. Aufbau	3
2. Thematische Übersicht	5
2.1. Was ist ein Unternehmen?	5
2.2. Familienunternehmen und deren wirtschaftliche Bedeutung	5
2.3. Generationswechsel – was ist das?	7
2.3.1. Generationswechsel im Spannungsfeld zwischen Familie und Unternehmen	7
2.3.2. Gründe und Zeitpunkt des Generationswechsels	8
2.4. Soziale Aspekte des Generationswechsels	8
2.5. Spezialfall Landwirtschaft – eine Einführung ins bäuerliche Bodenrecht	9
2.5.1. Entstehung des BGBB	10
2.5.2. Übernahmepreis von landwirtschaftlichen Gewerben oder Grundstücken	10
3. Methodik	10
3.1. Literaturrecherchen	11
3.2. Leitfadeninterview	11
3.2.1. Interviewpartner	12
3.2.2. Vorgehensweise der Interviews	14
3.2.3. Auswertung der Leitfadeninterviews	15
4. Resultate	18
4.1. Umfeldbezogene Aspekte	18
4.1.1. Sektor / Branche	18
4.1.2. Unternehmensgrösse	21
4.1.3. Rechtsform	22
4.1.4. Standort	24
4.2. Rechtliche Aspekte der Hofübergabe	27
4.2.1. Begriffsdefinition	27
4.2.2. Hofübergabe – wie weiter?	29
4.2.3. Bedeutung der Standardarbeitskraft	34
4.2.4. Wohnsituation	41
4.3. Betriebswirtschaftliche Aspekte	45
4.3.1. Bewertung landwirtschaftlicher Gewerbe und Grundstücke	45
4.3.2. Finanzierung	53
4.3.3. Steuern	56

4.3.4.	Investitionen im richtigen Zeitpunkt tätigen.....	58
4.4.	Soziale Aspekte	59
4.4.1.	Hofnachfolge als Prozessablauf.....	59
4.4.2.	Vorsorgeplanung	64
5.	Diskussion	66
5.1.	Diskussion der Resultate	66
5.1.1.	<i>FF1</i> : Strukturen von gewerblichen- und landwirtschaftlichen FU.....	66
5.1.2.	<i>FF2</i> : Rechtliche Rahmenbedingungen von gewerblichen- und landwirtschaftlichen FU.....	67
5.1.3.	<i>FF3</i> : Generationswechsel von gewerblichen- und landwirtschaftlichen FU	67
5.1.4.	<i>FF4</i> : Stellenwert der innerfamiliären Hofübergabe	68
5.1.5.	<i>FF5</i> : Einflussfaktoren und Voraussetzungen für die Hofübernahme	68
5.1.6.	<i>FF6</i> : Sozialen Auswirkungen der Hofübergabe	68
5.1.7.	<i>FF7</i> : Bewertung des landwirtschaftlichen Wohnraums	69
5.1.8.	<i>FF8</i> : Anhebung der Gewerbegrenze und deren Folgen	69
5.2.	Diskussion Forschungs- und Umsetzungsfragen.....	70
5.3.	Diskussion des Vorgehens.....	70
6.	Schlussfolgerung.....	71
6.1.	Empfehlungen an Hofübergeber und Hofübernehmer	72
6.2.	Empfehlungen an die Beratung	74
6.3.	Empfehlungen an die Politik	74
6.4.	Ausblick	75

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Einflussfaktoren des Generationswechsels	2
Abbildung 2: Bedeutung der Familienunternehmen in der Schweiz	6
Abbildung 3: Spannungsfelder in Familienunternehmen	7
Abbildung 4: Ablaufmodell der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring	16
Abbildung 5: Vollzeitbeschäftigte nach Wirtschaftssektor 2013	19
Abbildung 6: Vollzeitbeschäftigte der Landwirtschaft von 1965 bis 2005	19
Abbildung 7: Branchenanteil am BIP	20
Abbildung 8: Unternehmensgrösse und Beschäftigte nach Kategorien 2008	21
Abbildung 9: Rechtsformen aller Unternehmen 2011	23
Abbildung 10: Rechtsformen der landwirtschaftlichen Unternehmen 2011	24
Abbildung 11: Standortqualitäten der Schweizer Wirtschaftsregionen 2011	25
Abbildung 12: Bodennutzung der Schweiz 2004	26
Abbildung 13: Form der Hofübergabe	30
Abbildung 14: Erbvorbezug bei Kauf zum Mischpreis	31
Abbildung 15: Arbeitsbedarf für 1.0 SAK nach Betriebszweige gegliedert	36
Abbildung 16: Entwicklung der SAK-Gruppen und Anzahl Betriebe	39
Abbildung 17: Abgeltungsvarianten für Wohnrechte	42
Abbildung 18: Normalbedarf bei Betriebsumstellungen nach der Hofübernahme	51
Abbildung 19: Finanzierungsarten	53
Abbildung 20: Kapitalgewinne bei der Hofübergabe	57
Abbildung 21: Besteuerung eines Liquidationsgewinnes	58
Abbildung 22: Nachfolgeprozess	60
Abbildung 23: Drei-Säulen-Prinzip	65

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Forschungsfragen und erwartete Ergebnisse.....	3
Tabelle 2: Umsetzungsfragen und erwartete Ergebnisse	3
Tabelle 3: Forschungsfragen und Themenblöcke	4
Tabelle 4: Deckungsbereich der Leitfadeninterviews bei den Forschungs- und Umsetzungsfragen ...	11
Tabelle 5: Liste der Experten der Leitfadeninterviews	12
Tabelle 6: Liste der Betriebe der Leitfadeninterviews	13
Tabelle 7: SAK-Faktoren im Überblick.....	34
Tabelle 8: Beispiel Abgeltungsvariante "Darlehensfinanzierung (Basis Kapitalertrag) "	42
Tabelle 9: Beispiel Abgeltungsvariante "Darlehensfinanzierung (Basis Ertragswert) "	43
Tabelle 10: Beispiel Abgeltungsvariante "einmalige Abgeltung"	43
Tabelle 11: Abgeltungsvariante "periodische Abgeltung" Mietzinsmethode.....	44
Tabelle 12: Abgeltungsvariante "periodische Abgeltung" Annuitätenmethode	44
Tabelle 13: Abgeltungsvariante "unentgeltliche Einräumung"	45
Tabelle 14: Einfluss unterschiedlicher Betriebstypen auf den Kaufpreis für Wohngebäude	49
Tabelle 15: Bewertung der Inventargruppen.....	51

Abkürzungsverzeichnis

a	Are
Abs.	Absatz
Ah	Arbeitsstunden
AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung
AP	Agrarpolitik
ART	Agroscope Reckenholz-Tänikon
Art.	Artikel
AVOR	Arbeitsvoranschlag
BFS	Bundesamt für Statistik
BGBB	Bundesgesetz über das bürgerliche Bodenrecht
BIP	Bruttoinlandprodukt
BLW	Bundesamt für Landwirtschaft
BV	Bundesverfassung
BVG	Berufliches Vorsorgegesetz
DBG	Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer
DZ	Direktzahlungen
DZV	Direktzahlungsverordnung
EK	Eigenkapital
EL	Ergänzungsleistung
EW	Ertragswert
EWS	Ertragswertschätzung
FF	Forschungsfrage
FU	Familienunternehmen
GG	Generationengemeinschaft
GVE	Grossvieheinheit
ha	Hektar
IV	Invalidenversicherung
KMU	kleine und mittlere Unternehmen
LBV	Landwirtschaftliche Begriffsverordnung
LN	Landwirtschaftliche Nutzfläche
LPG	Bundesgesetz über die landwirtschaftliche Pacht
LwG	Landwirtschaftsgesetz
MiAR	Mitarbeiter im Aufsichtsrat
MiMB	Mitarbeiter im Managementboard
ÖLN	Ökologischer Leistungsnachweis
OR	Obligationenrecht
RE	Raumeinheit
RND	Restnutzungsdauer
RPG	Raumplanungsgesetz
SAK	Standardarbeitskraft
SVV	Strukturverbesserungsverordnung
UF	Umsetzungsfrage
UVG	Unfallversicherungsgesetz
VBB	Verordnung über das bürgerliche Bodenrecht
ZGB	Zivilgesetzbuch
ZLK	Zürcher Landwirtschaftliche Kreditkasse

1. Einleitung

1.1. Ausgangslage

Die Unternehmenslandschaft in der Schweiz ist von einer grossen Vielfalt geprägt. Nicht nur Grosskonzerne der Chemiebranche, der Maschinenindustrie und des Bankenwesens, sondern auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) tragen massgeblich zum wirtschaftlichen Wachstum und somit zum Wohlstand der Schweiz bei. Rund 88% aller Schweizer Unternehmen werden als Familienunternehmen (FU) geführt (Füglister & Halter 2005, S.35). Dies bedeutet, dass ein oder mehrere Familien entweder am Eigentum des Unternehmens beteiligt sind oder wichtige Führungsaufgaben im Unternehmen übernehmen. FU haben eine grosse volkswirtschaftliche Bedeutung. Da FU häufig innerhalb der Familie übergeben werden, gehören Generationswechsel zu den einschneidendsten Veränderungen einer Unternehmensgeschichte. Eigentums- oder Führungswechseln folgen häufig betriebliche Veränderungen, welche sich auf die Entwicklung von Unternehmen auswirken. Damit ein reibungsloser Übergabeprozess stattfinden kann, müssen sowohl die betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aspekte, als auch die sozialen Voraussetzungen und Folgen des Generationswechsels abgeklärt werden.

Wie bei gewerblichen Unternehmen ist der Generationswechsel auch in landwirtschaftlichen Betrieben für die Beteiligten ein prägendes Ereignis. Landwirtschaftsbetriebe entwickeln sich wegen den rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen anders als gewerbliche FU. Der Generationswechsel findet fast ausschliesslich innerhalb der Familie statt, was für die abtretende sowie auch für die an tretende Generation eine grosse Herausforderung darstellt. Zu den grössten Schwierigkeiten gehört nicht nur die Regelung der finanziellen Situation, sondern auch der zwischenmenschliche Umgang der beteiligten Parteien mit ihren oftmals konträren Zielen und Vorstellungen.

Da der gesamte Übergabeprozess für Landwirte einmalig ist, sind kaum Erfahrungen vorhanden, die als Grundlage von Handlungsempfehlungen im Übergabeprozess dienen könnten. Daher sind eine sorgfältige Übergabeplanung und eine gute Beratung von grosser Bedeutung.

1.2. Ziele

Mit dieser Arbeit sollen Grundlagen erarbeitet werden, die Landwirten beim Übergabeprozess ihrer Betriebe helfen. In einem ersten Schritt werden auf Basis von Literaturrecherchen und Interviews die rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialen Aspekte der Hofübergabe beschrieben. Aus diesen Resultaten wird den Landwirten eine Reihe von Handlungsempfehlungen abgegeben, die sie während dem Übergabeprozess unterstützen sollen. Ein weiterer Bestandteil dieser Arbeit ist der Ver-

gleich von Übergabeprozessen in Landwirtschaftsbetrieben mit denen in gewerblichen Unternehmen. Der Schwerpunkt dieses Vergleichs liegt bei den umfeldbezogenen Aspekten.

1.3. Forschungs- und Umsetzungsfragen

Der Übergabeprozess von Unternehmen wird von drei elementaren Aspekten beeinflusst. Dies sind sowohl die betriebswirtschaftlichen- und rechtlichen- als auch die sozialen Einflussfaktoren. Ob der Generationswechsel eines Unternehmens erfolgreich ist, hängt wesentlich vom Zusammenspiel dieser Faktoren ab. Die Abstimmung dieser drei Dimensionen ist eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe. In der Praxis erweist sich dies oft als eine grosse Herausforderung, da zwischen den einzelnen Faktoren Zielkonflikte bestehen. (Siehe **Fehler! Ungültiger Eigenverweis auf Textmarke.**, schwarze Pfeile).

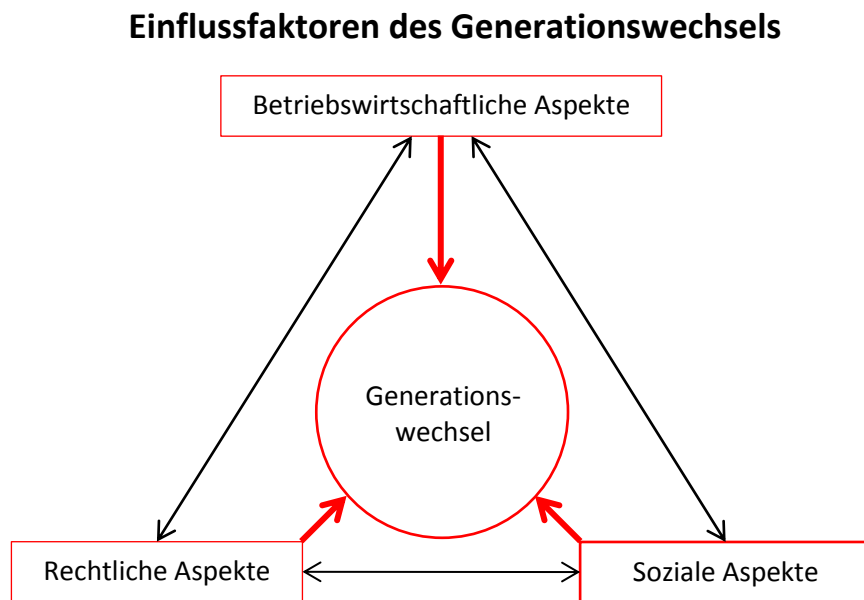


Abbildung 1: Einflussfaktoren des Generationswechsels

Um die unter Punkt 1.2 gesetzten Ziele zu erreichen, wurden acht Forschungsfragen (FF) und drei Umsetzungsfragen (UF) erarbeitet. Die FF haben zum Ziel, grundlegende Aspekte des Generationswechsels zu analysieren und beschreiben. Diese FF beantworten rechtliche, betriebswirtschaftliche und soziale Aspekte des Generationswechsels. UF fassen die beschriebenen Resultate zusammen und geben den Landwirten praktische Handlungsempfehlungen in Bezug auf die Hofübergabe. Für die Beantwortung der UF sind die FF nötig. Die Resultate der UF sind im Kapitel 6 beschrieben.

Tabelle 1: Forschungsfragen und erwartete Ergebnisse

Forschungsfragen	Erwartete Ergebnisse
1. Worin unterscheiden sich die Strukturen von gewerblichen zu landwirtschaftlichen FU?	Den Generationswechsel von gewerblichen und landwirtschaftlichen FU beschreiben und analysieren.
2. Worin unterscheiden sich rechtlichen Rahmenbedingungen von gewerblichen zu landwirtschaftlichen FU?	
3. Worin unterscheidet sich der Generationenwechsel von gewerblichen zu landwirtschaftlichen FU?	
4. Welchen Stellenwert hat die innerfamiliäre Hofübergabe in der Landwirtschaft?	Die Bedeutung, Voraussetzungen und Folgen des Generationswechsels in der Landwirtschaft aufzeigen.
5. Welche Faktoren und Voraussetzungen beeinflussen die Entscheidungsgrundlage einer Hofübernahme?	
6. Welche sozialen Auswirkungen hat die Hofübergabe auf die Beteiligten?	
7. Welche Auswirkung würde eine höhere Bewertung von landwirtschaftlichem Wohnraum für die Hofübergabe zur Folge haben?	Die Relevanz von rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen der Hofübergabe und deren Auswirkung aufzeigen
8. Welche Auswirkungen würde die Anhebung der Gewerbegrenze nach BGG für die Hofübergabe zur Folge haben?	

Tabelle 2: Umsetzungsfragen und erwartete Ergebnisse

Umsetzungsfragen	Erwartete Ergebnisse
1. Welche Informationen unterstützen Landwirte, eine Hofübergabe erfolgreich umzusetzen?	Grundlagen für eine optimale und praxisbezogene Unterstützung der Landwirte während dem Übergabeprozess erarbeiten.
2. Nach welchem Prozessablauf soll bei der Hofübergabe vorgegangen werden?	
3. Wo treten bei der Hofübergabe die grössten Probleme auf und wie können diese angegangen werden?	

Der Schwerpunkt dieser Arbeit liegt auf dem Generationswechsel in der Landwirtschaft. Daher werden Grundlagen auf Basis der rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialen Aspekte analysiert

1.4. Aufbau

Die in Tabelle 1 und Tabelle 2 aufgelisteten Forschungs- und Umsetzungsfragen sind teilweise sehr umfassend und behandeln mehrere Themenbereiche des Generationswechsels. Daher werden die Forschungsfragen in drei Themenblöcke aufgeteilt. Sehr umfassende Forschungsfragen werden somit in mehreren Themenblöcken behandelt. Die untenstehende Tabelle zeigt, welche Themenblöcke die jeweiligen Forschungsfragen behandeln.

Tabelle 3: Forschungsfragen und Themenblöcke

	Forschungs- und Umsetzungsfragen											Kapitel
Themenblock	FF1	FF2	FF3	FF4	FF5	FF6	FF7	FF8	UF9	UF10	UF11	
Umfeldbezogene Aspekte												4.1
Rechtliche Aspekte												4.2
Betriebswirtschaftliche Aspekte												4.3
Soziale Aspekte												4.4
Schlussfolgerung												6
Legende	Die markierten Felder zeigen auf, welche FF oder UF im jeweiligen Themenblock behandelt wird. Helle Felder werden im entsprechenden Themenblock weniger tief oder detailliert behandelt als dunkel markierte Felder. FF = Forschungsfragen UF = Umsetzungsfragen											

Tabelle 3 zeigt, welche FF und UF in welchem Themenblock beleuchtet werden. Spezifisch formulierte Fragen werden nur in einem, sehr umfassende Fragen hingegen in mehreren Themenblöcken behandelt. Auffallend ist, dass die sozialen Aspekte für fast alle FF und UF von Bedeutung sind. Dies zeigt die Wichtigkeit dieses Aspektes in Bezug auf den Generationswechsel.

FF1 bis FF8 beschreiben die rechtlichen, betriebswirtschaftlichen und sozialen Voraussetzung und deren Folgen eines Generationswechsels. Lösungsansätze für die beschriebenen Schwierigkeiten und Handlungsempfehlungen dafür werden in den UF1 bis UF3 erarbeitet.

Diese Forschungsarbeit ist in die fünf Kapitel thematische Übersicht, Methodik, Resultate, Diskussion und Schlussfolgerung gegliedert.

Im Kapitel „**thematische Übersicht**“ werden die theoretischen Grundlagen zum Themenbereich Unternehmensnachfolge in gewerblichen und landwirtschaftlichen Familienunternehmen dargelegt. Es werde dabei sowohl die umfeldbezogenen, als auch die rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, sozialen und strategischen Aspekte und Rahmenbedingungen beschrieben.

Das Kapitel „**Methodik**“ zeigt auf, wie die Daten erhoben und ausgewertet wurden. Konkret wird beschrieben, aufgrund welcher Kriterien der Fragekatalog für die Leitfadeninterviews erstellt wurde und wie diese Daten anschliessend ausgewertet wurden.

Die aus den Leitfadeninterviews und den Literaturrecherchen gewonnenen Daten werden im Kapitel „**Resultate**“ zusammengeführt. Durch die Verknüpfung beider Datenquellen können die FF umfassend beantwortet werden.

Mit dem Kapitel „**Diskussion**“ werden die Resultate in der Gesamtbetrachtung diskutiert. Die Resultate der einzelnen FF werden analysiert, interpretiert und diskutiert. Weiter wird analysiert, ob die Vorgehensweise und die Wahl der FF und UF zielführend waren.

Das Kapitel „**Schlussfolgerung**“ gibt Landwirten, Beratern und der Politik aufgrund der Resultate und Diskussion eine Handlungsempfehlung ab. Damit werden gleichzeitig UF9 bis UF11 beantwortet. Am Ende dieses Kapitels folgt ein kleiner Ausblick der aufzeigt, wo weiterer Forschungsbedarf ist.

2. Thematische Übersicht

Dieses Kapitel gibt einen ersten Überblick über die Thematik der gewerblichen und landwirtschaftlichen Familienunternehmen in der Schweiz. Zudem werden die theoretischen Grundlagen zum Thema Unternehmensnachfolge resp. Generationswechsel gelegt.

2.1. Was ist ein Unternehmen?

Als Unternehmen wird ein *offenes, produktives und soziales* System bezeichnet (Flück, 2009):

Offen: Unternehmen stehen in ständigem Austausch mit ihrer Umwelt und sind daher nicht in sich abgeschlossen.

Produktiv: Unternehmen produzieren Güter oder Dienstleistungen.

Sozial: Unternehmen funktionieren nicht ohne menschliches Dasein. Sie werden von Menschen geschaffen und Menschen arbeiten darin.

Die Ausprägung dieser drei Aspekte ist nicht in jedem Unternehmen gleich stark zu erkennen. Trotzdem muss ein Unternehmen alle Aspekte erfüllen, um als System funktionieren zu können.

2.2. Familienunternehmen und deren wirtschaftliche Bedeutung

FU haben nicht nur in der Landwirtschaft, sondern auch in der gesamten Volkswirtschaft eine sehr grosse Bedeutung. In dieser Arbeit werden gewerbliche FU mit landwirtschaftlichen Unternehmen verglichen. Da insbesondere kleine FU während dem Generationswechsel mit ähnlichen sozialen Schwierigkeiten konfrontiert werden, stehen diese im Fokus dieser Gegenüberstellung.

Ein FU wird nach dem Einfluss der Familie auf das Unternehmen definiert. Familien können das Unternehmen auf verschiedene Arten beeinflussen:

- Einbringung von Kapital / Eigenkapital (*EK*)
- Einflussnahme über die Aufsichtsfunktion (*MiAR*)
- Einflussnahme über die Management-Funktion (*MiMB*)

Wann ein Unternehmen als FU bezeichnet werden kann, wird mittels der nachfolgenden Formel ermittelt. Beträgt das Resultat eins oder mehr, kann das Unternehmen als FU eingestuft werden (Füglister & Halter 2005, S.36).

$$\text{Familienunternehmen} = \left(\frac{EK_{\text{Familie}}}{EK_{\text{total}}} \right) + \left(\frac{MiAR_{\text{Familie}}}{MiAR_{\text{total}}} \right) + \left(\frac{MiMB_{\text{Familie}}}{MiMB_{\text{total}}} \right) \geq 1$$

Quelle: Füglistaller & Halter 2005, S.36

Die unternehmerische Praxis zeigt, dass die Einflussnahme der Familie auf ein Unternehmen nur schwierig abgegrenzt werden kann. Diese Formel zeigt lediglich eine mögliche Variante auf, Unternehmen zu klassifizieren.

Die in der Landwirtschaft viel verbreiteten Einzelunternehmen gemäss der obenstehenden Formel sind somit zwingend FU, da dem Unternehmer die volle Verantwortung obliegt und er mit dem Privat- und Geschäftsvermögen haftet (Institut für Jungunternehmer, 2012).

Das „Center of Family Business“ der Universität St. Gallen hat im Jahr 2002 den Stellenwert der FU nach Anzahl Unternehmen, Anzahl Mitarbeiter und Anteil am BIP analysiert (Füglistaller & Halter, FU in der Schweiz, 2005).

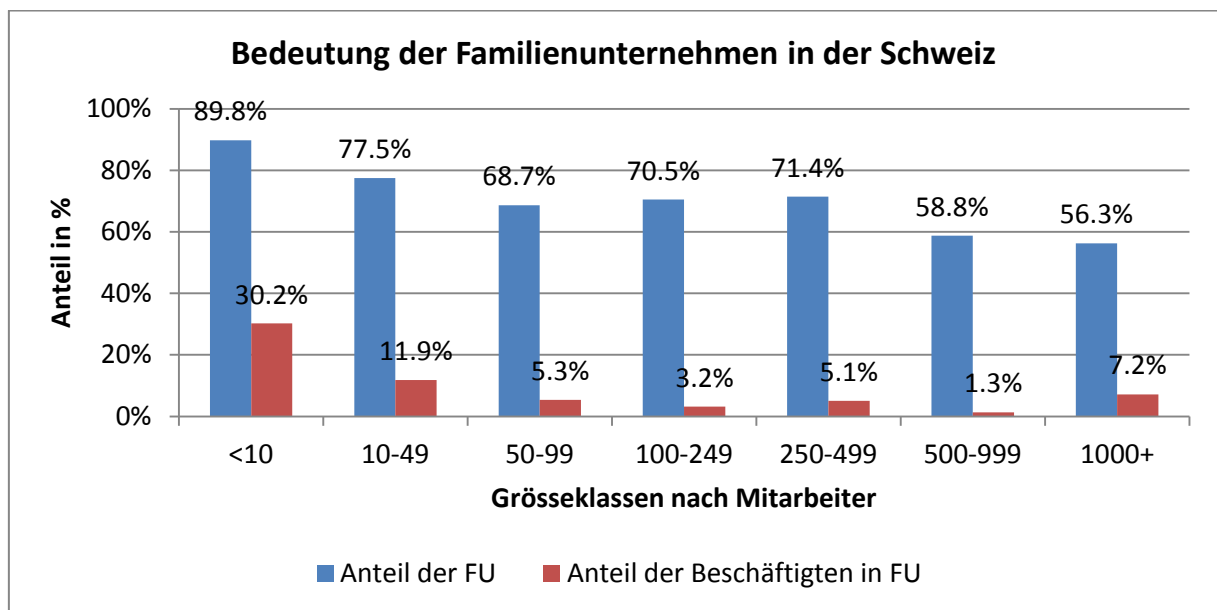


Abbildung 2: Bedeutung der Familienunternehmen in der Schweiz

Daten: Füglistaller & Zellweger, 2007, S. 30-32

Wie Abbildung 2 zeigt, haben FU eine sehr grosse volkswirtschaftliche Bedeutung. Bei Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern beträgt der Anteil an FU beinahe 90%. Mit zunehmender Unternehmensgrösse sinkt dieser Anteil. Trotzdem ist erstaunlich, dass über die Hälfte der sehr grossen Unternehmen als FU geführt werden. Der Anteil FU an allen Unternehmen gemessen beträgt rund 88% (Füglistaller & Halter, Familienunternehmen in der Schweiz, 2005).

Rund 30% der Beschäftigten in der Schweiz arbeiten in FU mit weniger als zehn Mitarbeitern. Wird die Anzahl der Beschäftigt aller kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) summiert, arbeiten 50%

in FU mit weniger als 250 Mitarbeitern. Gesehen an der gesamten Volkswirtschaft beträgt der Anteil der Beschäftigten in FU rund 64%.

Wird die Bedeutung von FU am BIP gemessen, bewegt sich der Anteil zwischen 59% und 64%. FU spielen aufgrund der Anzahl Unternehmen, Anteil der Beschäftigten in FU und am Anteil des BIP eine grosse volkswirtschaftliche Bedeutung (Füglister & Zellweger 2007, S. 30-32).

2.3. Generationswechsel – was ist das?

Die Definition nach Duden sagt, dass der Generationswechsel eine „Ablösung von Angehörigen der älteren durch Angehörige der jüngeren Generation“ ist (Bibliographisches Institut, 2013). Übertragen auf den Generationswechsel von Unternehmen heisst das, dass ein Unternehmer von jemandem einer jüngeren Generation abgelöst wird.

2.3.1. Generationswechsel im Spannungsfeld zwischen Familie und Unternehmen

Der Generationswechsel von FU ist für viele Unternehmer eine einmalige und oft sehr herausfordernde Aufgabe. Nicht nur betriebswirtschaftliche, sondern häufig emotionale Faktoren beeinflussen den Erfolg eines Generationswechsels. Abbildung 3 zeigt, wie Unternehmer im Spannungsfeld zwischen Familie und Unternehmung stehen.

Der Unternehmer ist während seiner Tätigkeit ständig im Zielkonflikt zwischen der Unternehmung und der eigenen Familie. Während die Ziele des Unternehmens Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Gewinnstreben sind, orientiert sich die Familie an traditionellen und emotionalen Zielen. Der daraus entstehende Zielkonflikt wird oft beim Generationswechsel sichtbar (Wyss, 2007, S. 94-99).

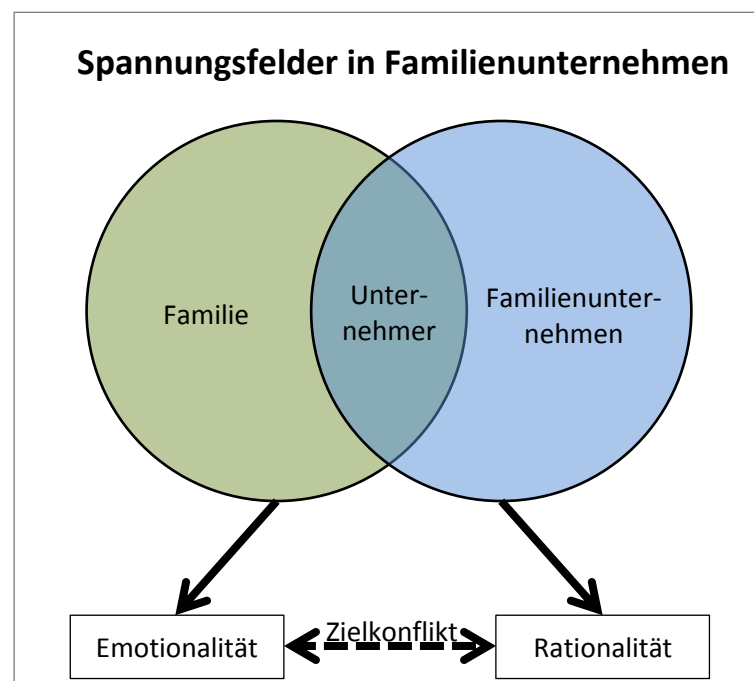


Abbildung 3: Spannungsfelder in Familienunternehmen

Quelle: In Anlehnung an Wyss 2007, S. 95

Die Übergabe eines Unternehmens an einen Nachfolger ist dadurch eine der schwierigsten unternehmerischen Aufgaben. Rund 35% der gewerblichen FU schaffen den Sprung in die zweite Generation nicht. Beim Übergang in die dritte Generation bleiben 65% und in die vierte Generation sogar 85% aller FU auf der Strecke (Klocker, 2006).

Diese enge Verknüpfung von Unternehmung und Familie ist in der Landwirtschaft sehr stark verbreitet. Da die Betriebsleiterfamilie oft auch geographisch an das Unternehmen gebunden ist, ist dieses kaum von der Familie zu trennen.

2.3.2. Gründe und Zeitpunkt des Generationswechsels

Warum und wie häufig ein Unternehmen den Prozess des Generationswechsels durchläuft, hängt grundsätzlich vom biologisch bedingten Faktor ab, dass jedes Menschenleben endlich ist. Auch das Gesetz legt mit dem Erreichen der Mündigkeit den frühestmöglichen Übernahmezeitpunkt fest. Mit der Festlegung des Pensionsalters empfiehlt der Gesetzesgeber einen Zeitpunkt für das Niederlegen der Erwerbstätigkeit. In der unternehmerischen Praxis wird dieser Empfehlung aus verschiedenen Gründen nicht immer Rechnung getragen.

Um den optimalen Übergabezeitpunkt zu bestimmen, spielen das Alter des Übergebers und des Übernehmers nicht die wichtigste Rolle. Strategische und betriebswirtschaftliche Überlegungen sind oft wichtiger und beeinflussen so den Übergabezeitpunkt und demzufolge auch die Häufigkeit des Generationswechsels in der Geschichte eines Unternehmens.

Bei landwirtschaftlichen Unternehmen hingegen wird der Übergabezeitpunkt massgeblich durch rechtliche Rahmenbedingungen und betriebswirtschaftliche Aspekte definiert: Da mit dem Eintreten ins Pensionsalter die Direktzahlungen (DZ) seitens des Staates eingestellt werden, ist der Landwirt in vielen Fällen gezwungen, den Hof vor Vollendung des 65. Lebensjahres zu übergeben. Für potentielle Nachfolger wird die Hofübernahme bis zum 35. Lebensjahr interessant, da für die Finanzierung der Übernahme zinsfreie Kredite beantragt werden können. In der landwirtschaftlichen Praxis spielen die betriebswirtschaftlichen Aspekte in Bezug auf den Übergabezeitpunkt eine grosse Rolle. Denn ohne die staatlichen Direktzahlungen können nur die wenigsten Landwirtschaftsbetriebe die laufenden Kosten decken.

2.4. Soziale Aspekte des Generationswechsels

Der Generationswechsel in FU ist für alle Beteiligten eine grosse Herausforderung. Nicht nur betriebswirtschaftliche und rechtliche Herausforderungen sind zu meistern, sondern auch die sozialen Schwierigkeiten müssen angegangen werden, was oft mit vielen Emotionen verbunden ist. Durch die enge Verflechtung von Familie und Betrieb ist es für die abtretende sowie die antretende Generation schwierig, ihre neue Rolle nach dem Generationswechsel zu finden.

Könnte ein geeigneter Nachfolger bestimmt werden, müssen erst die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Regelungen vorgenommen werden. Die sozialen Schwierigkeiten zeigen sich meist erst nach dem Generationswechsel. Die abtretende Generation hat das Unternehmen oft über mehrere Jahre mit Leidenschaft und Herzblut geführt, viel Geld investiert und somit nachhaltig geprägt. Die antretende Generation ist meistens sehr motiviert, unternehmenslustig und will dadurch das Unternehmen umkrempeln. Dazu kommt, dass beide Generationen unterschiedliche Wertvorstellungen, Wünsche, Lebens- und Arbeitskulturen haben, was zu zusätzlichem Konfliktpotential führt. All diese Aspekte zu verhindern oder die entstandenen Probleme zu bewältigen, erfordert einen grossen Willen, viel Kraft und Engagement beider Parteien (Vogt, 2011).

2.5. Spezialfall Landwirtschaft – eine Einführung ins bäuerliche Bodenrecht

Der grösste Unterschied des Generationswechsels der Landwirtschaft im Vergleich zu gewerblichen FU liegt in den rechtlichen Rahmenbedingungen. Unter Berücksichtigung des Zivilgesetzbuches (ZGB) gibt das bäuerliche Bodenrecht (BGBB) der Landwirtschaft rechtliche Leitlinien, die sich auch auf die finanzielle und soziale Situation der Landwirte und die Strategie von landwirtschaftlichen Unternehmen auswirken.

Das BGBB zum Ziel, „das bäuerliche Grundeigentum zu fördern und namentlich bodenbewirtschaftende Familienbetriebe als Grundlage einer leistungsfähigen, auf eine nachhaltige Bodennutzung ausgerichteten Landwirtschaft zu erhalten und ihre Struktur zu verbessern. Im Weiteren sollen mit dem BGBB die Stellung des Selbstbewirtschafters einschliesslich derjenigen des Pächters beim Erwerb landwirtschaftlicher Gewerbe und Grundstücke gestärkt und übersetzte Preise bekämpft werden. Das Gesetz legt fest, wer zu welchen Bedingungen ein landwirtschaftliches Gewerbe bzw. Grundstück erwerben kann. Schliesslich enthält es Bestimmungen über die Aufteilung landwirtschaftlicher Gewerbe sowie über die Nutzung, Zerstückelung und Belastung landwirtschaftlicher Grundstücke“ (Botschaft des Bundesrates zur AP 2006, S. 6475).

Das BGBB regelt (Art. 1, Abs. 2, BGBB):

- den Erwerb von landwirtschaftlichen Gewerben und Grundstücken
- die Verpfändung von landwirtschaftlichen Grundstücken
- die Teilung landwirtschaftlicher Gewerbe und die Zerstückelung landwirtschaftlicher Grundstücke

Das bäuerliche Bodenrecht ist eng mit den Bestimmungen des Raumplanungsgesetzes (RPG) verflochten. Dieses regelt die Raumentwicklung in der Schweiz mit dem Ziel, den Boden haushälterisch zu nutzen (Art. 1, Abs. 1, RPG).

Da der Schwerpunkt dieser Arbeit auf dem Generationswechsel in der Landwirtschaft liegt, werden die rechtlichen Rahmenbedingungen von gewerblichen FU nicht beschrieben. Das Augenmerk gilt somit der Landwirtschaft und den Bestimmungen des BGBB.

2.5.1. Entstehung des BGG

Den Grundstein für die Bestimmungen des bäuerlichen Bodenrechts legt die Bundesverfassung (BV), wo der Bund Vorschriften erlassen kann, um den bäuerlichen Grundbesitz zu festigen (Art. 104, Abs. 3f, BV). Solche Vorschriften und Normen wurden vor der Einführung des bäuerlichen Bodenrechts auf verschiedene Gesetze verteilt. Dies war äusserst unübersichtlich und unbefriedigend, sodass diese am 4. Oktober 1991 im BGG zusammengefasst wurden (Bundesblatt, 1988). Mit der „Verordnung über das bäuerliche Bodenrecht“ (VBB) erlässt der Bundesrat zusätzliche Bestimmungen über die Berechnung der Standardarbeitskräfte und des Ertragswerts (EW). Weiter regelt die VBB die „Anmerkungen im Grundbuch“ und die „Verfahrenscoordination und Rechtspflege“ (VBB).

2.5.2. Übernahmepreis von landwirtschaftlichen Gewerben oder Grundstücken

Die wichtigste Regelung des BGG betrifft die Festlegung des Übernahmepreises von landwirtschaftlichen Gewerben und Grundstücken. Gemäss Artikel 17 des BGG können landwirtschaftliche Gewerbe zum Ertragswert¹ gekauft werden, sofern der gesetzliche Erbe Selbstbewirtschafter ist. Landwirtschaftliche Grundstücke, die nicht zu einem landwirtschaftlichen Gewerbe gehören, können vom gesetzlichen Erben zum doppelten Ertragswert erworben werden, sofern dieser bereits Eigentümer eines landwirtschaftlichen Gewerbes ist. Das Inventar wird dem Übernehmer zum Nutzwert verkauft.

Mit diesen Bestimmungen sichert das BGG die Hofübergabe innerhalb der Familie und erfüllt das zentrale Ziel, FU als Grundlage einer nachhaltigen und leistungsfähigen Landwirtschaft zu erhalten und deren Strukturen zu verbessern (Siehe Kapitel 2.5).

Fazit der thematischen Übersicht

Der Generationswechsel ist in landwirtschaftlichen sowie auch in gewerblichen FU ein komplexer und schwieriger Prozess. Durch die enge Verknüpfung des Unternehmens mit der Familie sind alle beteiligten vor, während und nach dem Generationswechsel gefordert. Verantwortung zu übergeben und sich vom Unternehmen zu trennen, gestaltet sich als sehr schwierige Aufgabe. Nebst den sozialen Schwierigkeiten müssen gleichwohl Lösungen für die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekte des Generationswechsels gefunden werden. Die Landwirtschaft kann dabei von Spezialbestimmungen profitieren, indem der Übernahmepreis deutlich tiefer ist als bei gewerblichen FU.

3. Methodik

Dieses Kapitel beschreibt, mit welcher Methode vorgegangen wurde, um die formulierten Forschungsfragen zu beantworten. Im übertragenen Sinne ist die Methodik die Strategie, um die Ziele (Beantwortung der Forschungsfragen) zu erreichen. Es werden der Stellenwert und die Vorgehensweise der Literaturrecherchen sowie der Leitfadeninterviews beschrieben.

¹ Im Ertragswert ist die Erhöhung des Anrechnungswertes nach Artikel 18 des BGG inbegriffen.

3.1. Literaturrecherchen

Diese Forschungsarbeit behandelt einen sehr weitläufigen Themenbereich. Deshalb basieren die Hintergrundinformationen und viele Resultate auf Literaturrecherchen. Dank den vielen Fachberichten, Büchern und Artikeln, spielen die Literaturrecherchen in dieser Arbeit eine sehr bedeutende Rolle. Aus diesem Grund sind die tiefer gehenden Erkenntnisse der Literaturrecherche im Kapitel Resultate eingeflossen.

Nach der Ausarbeitung des Auftrages wurden verschiedene Literaturquellen beigezogen, um einen allgemeinen Überblick über das Thema Generationswechsel zu verschaffen. Nach der Aneignung dieses Grundwissens erfolgte eine gezielte Suche nach geeigneten Büchern, Berichten und Artikeln. Es konnte eine Vielzahl von Büchern über die Nachfolgeplanung oder den Generationswechsel von gewerblichen Unternehmen gefunden werden. Landwirtschaftsspezifische Bücher über den Generationswechsel sind kaum vorhanden. Artikel in Fachzeitschriften und Berichte im Internet waren deshalb sehr nützlich. Zahlen oder Daten für Diagramme und Berechnungen konnten von Agristat oder vom Bundesamt für Statistik (BFS) zur Verfügung gestellt werden. Als sehr wichtige Informationsquelle dienten die verschiedenen Gesetzes- und Verordnungsartikel. Auf dem Internetportal des Bundes konnten alle nötigen Artikel mit dazugehörigen Zusatzinformationen eingesehen werden. Allgemeine Hintergrundinformationen sind häufig im Internet gefunden worden. Durch das sehr grosse Informationsangebot im Internet wurden die verwendeten Daten sorgfältig und skeptisch auf die Aktualität und die Zuverlässigkeit geprüft. Informationen mit fraglichen Quellenangaben wurden nicht in diese Arbeit miteinbezogen.

Eine weitere wertvolle Informationsquelle waren die interviewten Experten, die auf Berichte und Artikel von Fachzeitschriften verwiesen hatten.

3.2. Leitfadeninterview

Die Leitfadeninterviews sind ein wichtiger Bestandteil der Datenbeschaffung. Zu jeder Forschungsfrage wurden nebst Literaturrecherchen die Resultate der Interviews miteinbezogen. Um allen Forschungsfragen in den Leitfadeninterviews einzubauen, wurden Interviews mit Experten und Betriebsleiterfamilien durchgeführt (Siehe Tabelle 4).

Tabelle 4: Deckungsbereich der Leitfadeninterviews bei den Forschungs- und Umsetzungsfragen

	FF1	FF2	FF3	FF4	FF5	FF6	FF7	FF8	UF9	UF10	UF11
Experten											
Betriebsleiter											

3.2.1. Interviewpartner

Die Auswahl der Experten wurde in Absprache mit den Betreuern gefällt. Es wurde dabei beachtet, dass Experten aus den Bereichen Forschung und Beratung sowie aus Verbänden befragt werden.

Tabelle 5: Liste der Experten der Leitfadeninterviews

Name	Vorname	Firma	Funktion	Datum
Goldenberger	Martin	Schweizer Bauernverband	Leiter Bewertung & Recht	08.05.
Martin Goldenberger leitet den Bereich Bewertung & Recht bei Agriexpert. Als Schätzungsexperte hat er langjährige Erfahrung in der Bewertung landwirtschaftlicher Gewerbe und in Rechtsfragen. Dank seiner Beratertätigkeit kennt er die Herausforderungen beim Generationswechsel in der Landwirtschaft bestens.				
Straub	Ueli	AGRIDEA	Mitarbeiter ländliche Soziologie	22.05.
Ueli Straub hat nach dem Agronomie-Studium an der ETH mehrere Jahre beim Schweizer Bauernverband und anschliessend als Berater beim Strickhof gearbeitet. Dabei konnte er viele Erfahrungen sammeln, die den jetzigen Arbeitgeber, die AGRIDA Lindau, bereichern. Da ist er für Rechts- und Sozialfragen zuständig.				
Kägi	Wilfried	Strickhof Lindau	Berater Betriebswirtschaft	13.05
Wilfried Kägi hat langjährige Erfahrung mit betriebswirtschaftlichen Beratungen. Er arbeitete sowohl beim Zürcher Bauernverband als Berater wie auch beim Strickhof als Betriebswirtschaftslehrer. Seit dem 1. Juli 2014 ist er Geschäftsführer der Zürcher Landwirtschaftlichen Kreditkasse (ZLK).				
Hagenbuch	Christoph	Zürcher Bauernverband	Berater Betriebswirtschaft	20.05.
Christoph Hagenbuch hat das Agronomie-Studium an der ETH abgeschlossen. Seither arbeitet er beim Zürcher Bauernverband als betriebswirtschaftlicher Berater.				
von Gunten	Markus	Inforama	Regionalleiter Emmental	21.05.
Markus von Gunten ist Regionalleiter des Inforama Emmentals. Er hat langjährige betriebswirtschaftliche Beratungserfahrung. Zu seinen Spezialgebieten gehört der Generationswechsel in landwirtschaftlichen Unternehmen.				
Curiger	Séverine	Kleinbauernvereinigung	Kampagnen- /Projektleiterin	12.05.
Séverine Curiger arbeitet als Kampagnen- und Projektleiterin bei der Kleinbauernvereinigung. Sie betreut unter anderem die neu gegründete Informationsstelle für ausserfamiliäre Hofübergaben.				
Rossier	Ruth	Agroscope	Mitarbeiterin Sozioökonomie	14.05.
Ruth Rossier hat langjährige Erfahrung in der Agrarforschung. Sie veröffentlichte verschiedene Publikationen über die Rolle der Bäuerin in der Landwirtschaft und über soziale Probleme und Schwierigkeiten.				
von Rotz	Bruno	Proback	Geschäftsführer	23.05.
Bruno von Rotz ist Geschäftsführer der Proback, einem Dienstleistungsunternehmen für Bäckereien und Konditoreien. Die Schwerpunkte liegen in strategischen und betriebswirtschaftlichen Beratungen sowie in der Vermittlung von Bäckereiunternehmen.				

Für die Interviews mit den Betriebsleiterfamilien wurden landwirtschaftliche Betriebe gesucht, die den Übergabeprozess vor kurzer Zeit beendet hatten. Die Kontakte solcher Betriebe konnten Berater der kantonalen Bauernverbände und Agriexpert vermitteln. Aus verschiedenen Regionen der Schweiz haben sich insgesamt fünf Betriebsleiterfamilien für ein Interview zur Verfügung gestellt. In Tabelle 6 sind diese Betriebe kurz portraitiert.

Tabelle 6: Liste der Betriebe der Leitfadeninterviews

Betrieb		Übernahmedatum	Datum
Betrieb 1A		01.01.2014	27.05.
Betrieb 1:	Familie A bewirtschaftet ihren Landwirtschaftsbetrieb in der Bergzone 1 nach ÖLN-Richtlinien. Die LN beträgt rund 17ha und wird vorwiegend für die Futterproduktion der 60 Aufzuchtrinder benötigt. Der wichtigste Betriebszweig ist jedoch die Pilzproduktion. In 14 Kühlräumen werden verschiedene Spezialpilze angebaut und auf dem freien Markt verkauft. Abnehmer sind sowohl Grossverteiler als auch Detailhändler. Nebst den familieneigenen Arbeitskräften werden für die Pflege und Ernte der Pilze zwischen sieben und acht Personen eingestellt.		
Familie A:	Beide Generationen von Familie A arbeiten auf dem Betrieb mit. Das Wohnhaus ist in vier Wohnungen unterteilt, wo insgesamt alle vier Generationen der Familie leben. Der Schlüssel für das erfolgreiche Zusammenleben sieht Familie A in der Grosszügigkeit und Wertschätzung gegenüber der andern Generation.		
Betrieb 2B		01.01.2013	15.05.
Betrieb 2:	Der Betrieb von Familie B mit einer landwirtschaftlichen Nutzfläche von ca. 33ha liegt am Stadtrand einer Grossstadt. Die übernehmende Generation hat sich entschieden, diesen Umstand zu nutzen und 1.3ha Himbeeren für den Direktverkauf anzubauen. Als zweiter Betriebszweig werden verschiedene Ackerkulturen angebaut und einige Dexter-Rinder gehalten.		
Familie B:	Die übernehmende Generation arbeitet zu 70% bis 100% ausserhalb der Landwirtschaft. Die Eltern des Übernehmers arbeiten beide vollzeitig auf dem Betrieb mit. Sie wohnen in einem separaten Haus auf dem Betrieb. Als Erfolgsrezept für ein funktionierendes Zusammenleben sieht Familie B die intensive Kommunikation und das Setzen klarer Grenzen, damit die Privatsphäre gewährleistet werden kann.		
Betrieb 3C		01.01.2014	22.05.
Betrieb 3:	Familie C bewirtschaftet einen Milchwirtschaftsbetrieb mit einer LN von 31ha. Die 65 Milchkühe werden in einem modernen Boxenlaufstall gehalten. Eine weitere Einnahmequelle ist die ökologische Bewirtschaftung geeigneter Flächen, um die Abgeltung dafür gezielt zu erhöhen.		
Familie C:	Auf dem Betrieb arbeiten zu je 50% die Eltern und ein Angestellter mit. Der Übernehmer bildet zusätzlich einen Lehrling aus. Beide Generationen wohnen im selben Haus, das insgesamt drei Wohnungen umfasst. Familie C gewichtet die familiären Bedürfnisse höher als die betrieblichen, was für sie die Basis des erfolgreichen Zusammenlebens ist.		
Betrieb 4D		01.01.2013	21.05.
Betrieb 4:	Familie D bewirtschaftet auf ihrem Biobetrieb in der Talzone ungefähr 28ha LN. Rund 32 Milchkühe werden im neu erbauten Boxenlaufstall gehalten. Im alten Stall werden das Jungvieh und die Kälber aufgezogen. Nebst der Milchproduktion sind der Ackerbau und die Direktvermarktung wichtige Betriebszweige.		
Familie D:	Die Familie des Übernehmers wohnt im Stöckli, welches direkt neben dem Bauernhaus liegt. Die Arbeiten auf dem Betrieb werden durch den Übernehmer und seine Eltern erledigt. Die Frau des Übernehmers erledigt Büroarbeiten und ist daneben zu 80% ausserlandwirtschaftlich angestellt. Dank gegenseitiger Toleranz und Grosszügigkeit funktioniert das Zusammenleben beider Generationen sehr gut.		
Betrieb 5E		01.01.2014	28.05.
Betrieb 5:	Der Betrieb von Familie E liegt nahe der Grenze zu Deutschland. Das milde Klima eignet sich bestens für den Wein- und Ackerbau. Auf 4.3ha werden verschiedene		

Betrieb	Übernahmedatum	Datum
Familie E:	Rebsorten angebaut, die Familie E direkt ab Hof vermarktet. Auf den restlichen 18ha wird Ackerbau betrieben und Futter für 14 Mutterkühe produziert. Das grosse Bauernhaus von Familie E ist in drei Wohnungen unterteilt. Nebst der Betriebsleiterfamilie wird eine Wohnung von den Eltern des Übernehmers und von der Familie seines Bruders benützt. Die Arbeiten auf dem Betrieb werden vom Übernehmer und seinem Vater erledigt. Den Schlüssel für das erfolgreiche Zusammenleben sieht Familie E in der klaren Trennung der Verantwortungsbereiche aller Familienmitglieder und in der intensiven Kommunikation zwischen den Generationen.	

3.2.2. Vorgehensweise der Interviews

Damit sowohl die Sichtweise der Praktiker, Berater und Forscher in diese Arbeit einfliesst, wurden diese Interviews mit Betriebsleiterfamilien und Experten durchgeführt. Die Interviews mit den Betriebsleitern hatten zum Ziel, die Herausforderungen und Probleme vor, während und nach der Hofübergabe zu erkennen. Zudem konnte von den Aussagen der Betriebsleiterfamilien Verbesserungsvorschläge für die Beratung eruiert werden.

Die Experteninterviews dienten dazu, in Kürze einen thematischen Überblick zu verschaffen. Nebst der Beantwortung der „technischen Fragen“ (FF7, FF8) konnten die Experten ihre Sichtweise für die Schwierigkeiten der Hofübergabe darlegen.

Fragekatalog

Das Ziel des Fragekataloges war, die Fragen so zu formulieren, dass die einzelnen Forschungsfragen möglichst genau beantwortet werden. Hätte man die Forschungsfragen identisch in den Fragekatalog übertragen, hätte dies ein offenes und freies Gespräch gehemmt. Deshalb wurden die Fragen einfach und praxisbezogen formuliert.

Für die Experten- und Betriebsinterviews wurden separate Fragekataloge erstellt. Bei den Experteninterviews wurde dieser erweitert oder abgeändert, um möglichst viele Informationen aus den spezifischen Fachgebieten jedes Experten zu erhalten. Der generelle Aufbau des Fragekataloges richtet sich bei den Experteninterviews nach den formulierten Forschungsfragen. Die Interviews mit den Betriebsleiterfamilien beleuchten eher die sozialen und praktischen Aspekte der Hofübergabe als die „technischen Fragen“ und sind deshalb in der Formulierung den Forschungsfragen nicht sehr ähnlich (Siehe Tabelle 4).

Generell wurden in den Fragekatalogen ausschliesslich offene Fragen formuliert.² Ziel dieses qualitativen Interviews war es nicht, eine repräsentative Umfrage zum Thema „Hofübergabe“ durchzuführen.

² Offene Fragen lassen dem Antwortenden frei, wie und mit welchen Fakten er antworten möchte. Der Interviewer erfährt mit offenen Fragen mehr über die Erfahrungen, Gedanken, Erwartungen seines Interviewpartners (Giller, 2014).

ren, sondern ein Gesamtbild aufgrund der Meinungen einzelner Experten oder Betriebsleiter zu schaffen.

Ablauf während des Interviews

Die Befragungen wurden in Form von Leitfadeninterviews durchgeführt. Der Fragekatalog dient dabei mehr als „Leitplanke“, an der man sich während des offenen Gesprächs orientiert.

Um einen lockeren Einstieg in das Gespräch zu gewährleisten und das Vertrauen der Interviewpartner zu gewinnen, bewährte sich vor allem bei den Betriebsinterviews, über die Landwirtschaft und den vorliegenden Betrieb zu sprechen. Anschliessend wurde erklärt, wozu dieses Interview dient und dass die gewonnenen Erkenntnisse vertraulich behandelt werden. Nach einem kurzen Überblick über den weiteren Ablauf wurden die ersten Fragen gestellt.

Da das gesamte Gespräch sehr offen war, bot sich den Interviewpartnern die Möglichkeit, Erlebnisse und Begebenheiten zu erzählen. Dies brachte Abwechslung in die Interviews und war für den Interviewer sehr bereichernd. Je nachdem wie gesprächsbereit die Interviewpartner waren, dauerte die Befragung zwischen einer und zwei Stunden.

3.2.3. Auswertung der Leitfadeninterviews

Qualitative Inhaltsanalyse – Hintergrund

Die qualitative Inhaltsanalyse ist eine Methode, Texte systematisch und strukturiert zu analysieren. Mitentwickler dieser Inhaltsanalyse ist Philipp Mayring. Für das praktische Vorgehen hat er ein Ablaufmodell entwickelt (Jenkner, 2007):

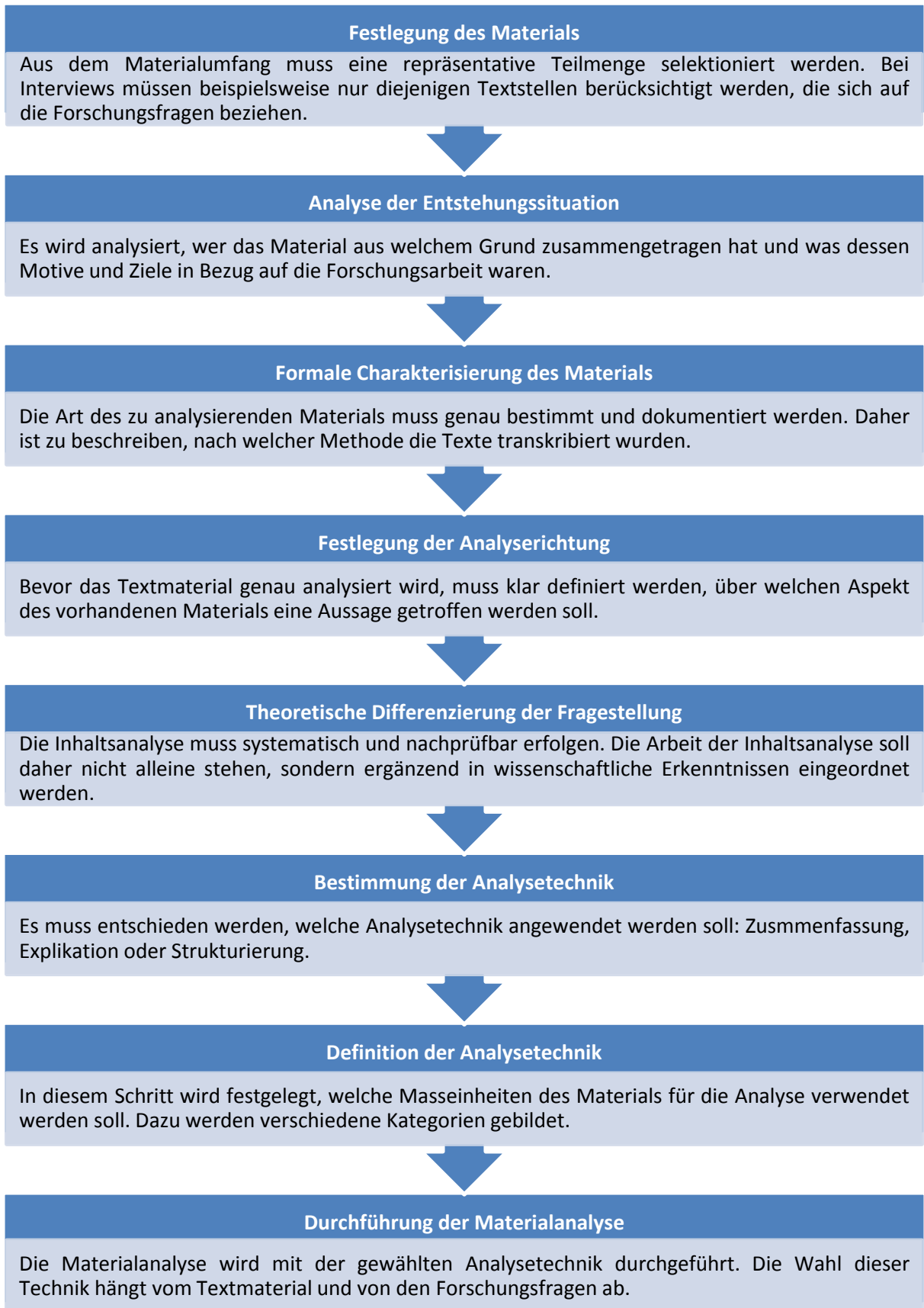


Abbildung 4: Ablaufmodell der qualitativen Inhaltsanalyse nach Mayring

Quelle: Jenkner, 2007

Als Herzstück dieses Ablaufmodelles stehen die Analysetechniken. Diese werden nachfolgend genauer beschrieben:

Zusammenfassung

Das Ziel der Zusammenfassung ist die Reduktion des Materials auf die wesentlichen Inhalte, welche in mehreren Schritten geschieht (Jenkner, 2007):

1. Paraphrasierung

Die Texte werden auf ein möglichst einheitliches Sprachniveau umformuliert. Ausschmückungen sollten dabei möglichst weggelassen werden.

2. Generalisierung

In diesem Schritt wird ein Abstraktionsniveau festgelegt. Paraphrasierte Materialeinheiten, die unter diesem Niveau liegen, werden in den nächsten Schritten allgemeiner gefasst.

3. Erste Reduktion

Gleiche Paraphrasen werden bei der ersten Reduktion gestrichen. Nur diejenigen, die von zentraler Bedeutung sind, werden weiterverwendet.

4. Zweite Reduktion

Bei diesem Schritt werden Paraphrasen mit ähnlichem Inhalt gebündelt.

Explikation

Die Explikation ist eine aufwändige und komplexe Analysemethode. Sie erklärt und erläutert unklare, mehrdeutige und widersprüchliche Textteile unter Einbeziehung von Kontextinformationen. Es ist genau zu definieren, welche Kontextinformationen für die Explikation zulässig sind. Dabei wird zwischen enger und weiter Kontextanalyse unterschieden (Jenkner, 2007).

Strukturierung

Diese Analysetechnik strukturiert und kategorisiert das Textmaterial. Jeder Textteil wird in einem Raster definierten Kategorien zugeteilt. In einem nächsten Schritt werden konkrete Textstellen aufgeführt, die als ein Ankerbeispiel eine Kategorie repräsentieren. Dort wo Abgrenzungsprobleme entstehen, sind Regeln zu formulieren, damit eine eindeutige Zuordnung möglich ist (Jenkner, 2007).

Auswertung der qualitativen Interviews

Die Auswertung der Experten- und Betriebsinterviews erfolgte nach der Analysetechnik „Zusammenfassung“. Alle Interviews wurden digital aufgezeichnet. Somit konnten die Aussagen der Interviewpartner beliebig oft abgespielt werden. In einem ersten Schritt wurden diese Aufzeichnungen auf einen leeren Fragekatalog transkribiert (Paraphrasierung). Ausschmückungen und abweichende Aussagen wurden nicht transkribiert. Von den erzählten Begebenheiten und Erlebnissen wurden nur die Schlüsselaussagen übernommen (Generalisierung). Sobald die Interviews transkribiert waren,

wurden wortgleiche Aussagen oder Erkenntnisse des selben Themenblocks herausgefiltert (Erste Reduktion). Anschliessend sind Textteile mit ähnlichem Inhalt gebündelt worden. Resultierte in mehreren Interviews die gleichen Erkenntnisse, wurden diese markiert, um bei der Einbindung in das Kapitel „Resultate“ eine höhere Gewichtung beizumessen (Zweite Reduktion).

Die grösste Schwierigkeit bei der Analyse der Interviews bestand darin, zu verhindern, dass die inhaltliche Aussagekraft bei der Transkription verfälscht wird. Mit der mehrmaligen Abspielung komplizierter Textteile wurde versucht, solche Fälschungen zu verhindern.

Einzelnen Aussagen von Experten oder Landwirten wurden nicht mit Quellenangaben versehen. Denn das Ziel der Interviews war es, einen Gesamtüberblick zu schaffen und nicht einzelne Meinungen oder Aussagen zu zitieren.

Fazit der Methodik

Die Datenherkunft dieser Arbeit basiert auf Literaturrecherchen und qualitativen Leitfadeninterviews. Mit einer Vielfalt von Fachzeitschriften, Gesetztestexten, Büchern und Informationen von Webseiten konnten die theoretischen und technischen Aspekte der einzelnen Forschungsumfragen weitgehend behandelt werden. Damit auch die Erkenntnisse und Meinungen der Praxis in diese Arbeit einfließen, sind Experten (Berater, Forscher) und Betriebsleiterfamilien mit offen formulierten Fragen interviewt worden. Die daraus gewonnen Informationen wurden anschliessen transkribiert und zusammenfassend analysiert. Mit dieser Vorgehensweise können die FF und UF durch die Verknüpfung von Theorie und Praxis optimal beantwortet werden.

4. Resultate

4.1. Umfeldbezogene Aspekte

Dieses Kapitel beschreibt, nach welchen Kriterien Unternehmen unterteilt und verglichen werden. Der Vergleich zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen mit gewerblichen Unternehmen soll helfen, das Verständnis für die politische, betriebswirtschaftliche, rechtliche und soziale Situation von Landwirtschaftsbetrieben und deren Familien herzustellen.

Unternehmen können nach verschiedenen Kriterien klassifiziert und anschliessend miteinander verglichen werden. Nachfolgend werden die gewerblichen und landwirtschaftlichen Unternehmen nach den Kriterien Sektor / Branche, Grösse, Rechtsform und Standort klassifiziert und verglichen.

4.1.1. Sektor / Branche

Unternehmen können in die Wirtschaftssektoren Primär, Sekundär und Tertiär eingeteilt werden. Dem primären Sektor gehören Unternehmen der Urproduktion an. Beispiele dafür sind die Landwirtschaft, Fischerei und die Forstwirtschaft. Zum sekundären Sektor gehören Verarbeitungs- und Vered-

lungsunternehmen. Der tertiäre Sektor beinhaltet alle Dienstleistungsunternehmen und die Verwaltung.

Mit der zunehmenden Industrialisierung und Globalisierung hat die Anzahl Beschäftigter in Unternehmen des tertiären Sektors in den letzten 200 Jahren massiv zugenommen. Abbildung 5 zeigt, dass heute rund 3.5% im primären Sektor arbeiten, was um ein Vielfaches tiefer ist als vor 200 Jahren, wo der Anteil in der Schweiz bei ungefähr 65% lag (Füglister, 2005).

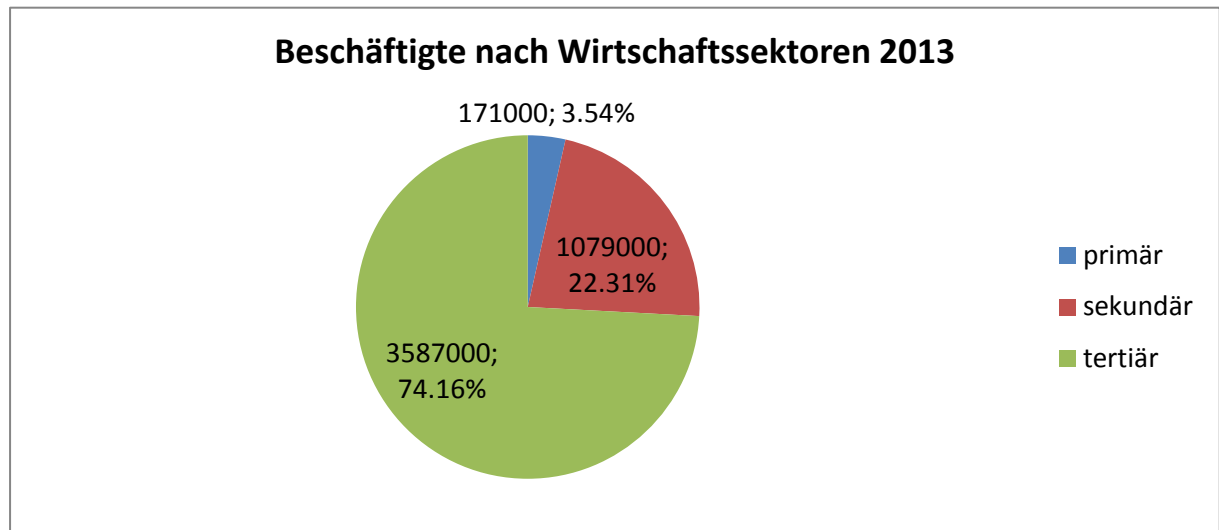


Abbildung 5: Vollzeitbeschäftigte nach Wirtschaftssector 2013

Daten: Bundesamt für Statistik, 2014

Wie im gesamten primären Wirtschaftssektor hat sich diese Entwicklung auch in der Landwirtschaft fortgesetzt. Abbildung 6 zeigt, dass in den Jahren 1965 bis 2005 die Anzahl der Vollzeitbeschäftigten in der Landwirtschaft um 62.5% abgenommen hat.

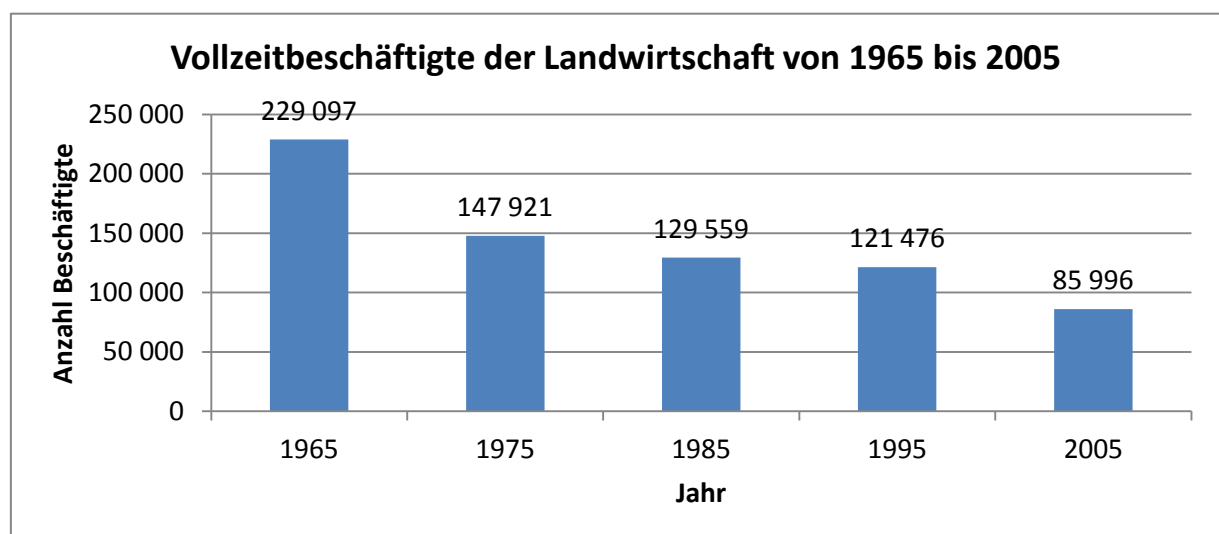


Abbildung 6: Vollzeitbeschäftigte der Landwirtschaft von 1965 bis 2005

Daten: Agristat, 2012, S. 22

Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf den technischen Fortschritt und den damit verbundenen Strukturwandel zurückzuführen.

Werden die einzelnen Wirtschaftssektoren unterteilt, spricht man von Branchen. Innerhalb der Branchen können Unternehmen einfacher miteinander verglichen werden. In Abbildung 7 sind die wichtigsten Branchen mit ihrem volkswirtschaftlichen Anteil am Bruttoinlandprodukt (BIP) aufgelistet. Auffällig ist, dass der gesamte Primärsektor weniger als ein Prozent (0.54%) am BIP beisteuert (Agristat, 2012, S. 244). Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft ist bemessen am BIP also marginal. Werden die Anzahl Vollzeitbeschäftigten dem damit erwirtschafteten BIP gegenübergestellt, beträgt das Verhältnis ungefähr 6.6 zu 1.³ Im Primärsektor steuern also rund 6.6% der Beschäftigten ein Prozent am BIP bei. Daraus ist zu schliessen, dass die Landwirtschaft im Vergleich zu anderen Branchen arbeitsintensiver ist. Trotz diesem volkswirtschaftlich kleinen Anteil ist die Leistung der Schweizer Landwirtschaft nicht zu vernachlässigen. Viele Rohprodukte verkaufen die Landwirte an Verarbeitungsunternehmen, welche diese veredeln und weiterverkaufen. Die Landwirtschaft ist damit ein wichtiger Bestandteil der Wertschöpfungskette von Lebensmitteln.

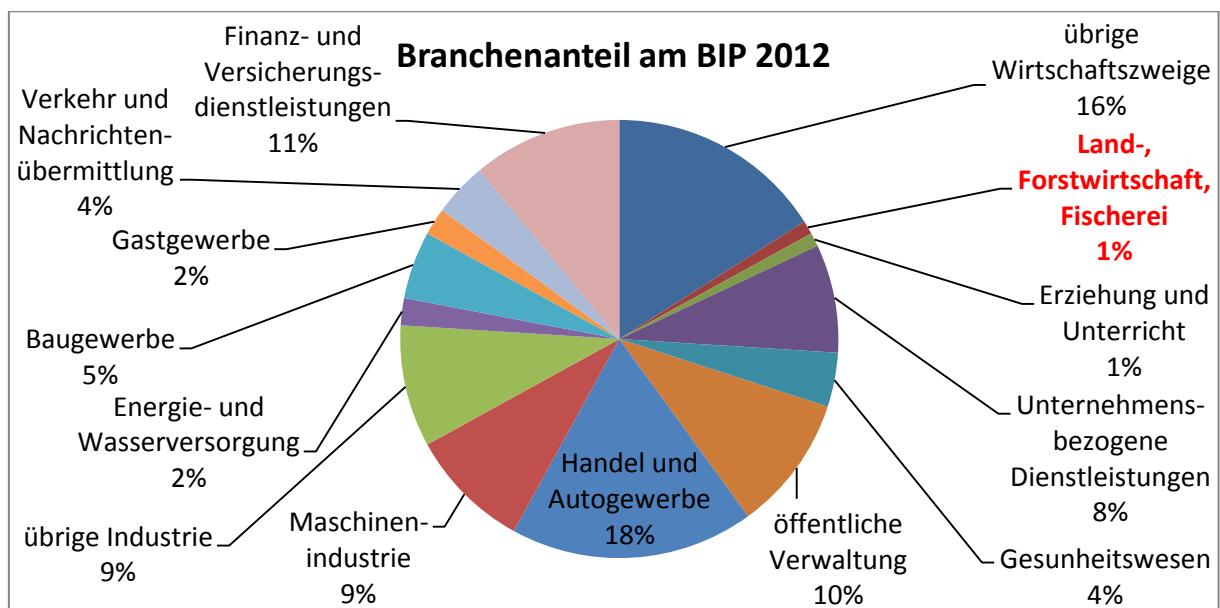


Abbildung 7: Branchenanteil am BIP

Daten: Bundesamt für Statistik, 2014

³ Beim Faktor 6.6 handelt es sich um die Anzahl Beschäftigte. Darin sind sowohl Teil- als auch Vollzeitangestellte berücksichtigt. Würde dieser Faktor aufgrund der Vollzeitäquivalente errechnet, dann wäre das Verhältnis wesentlich kleiner. Im Jahr 2008 betrug die Anzahl Vollzeitäquivalente im Primärsektor 116'566. Davon gingen 94.8% zu Lasten der Landwirtschaft (Bundesamt für Statistik, 2014).

4.1.2. Unternehmensgrösse

Unternehmen werden bei der Klassifizierung nach ihrer Grösse häufig nach der Anzahl Mitarbeitenden eingestuft. Weit verbreitet sind dabei die Kategorien Mikrounternehmen (<10 Mitarbeitende), Kleinunternehmen (10-49), mittlere Unternehmen (50-249) und Grossunternehmen (250+).

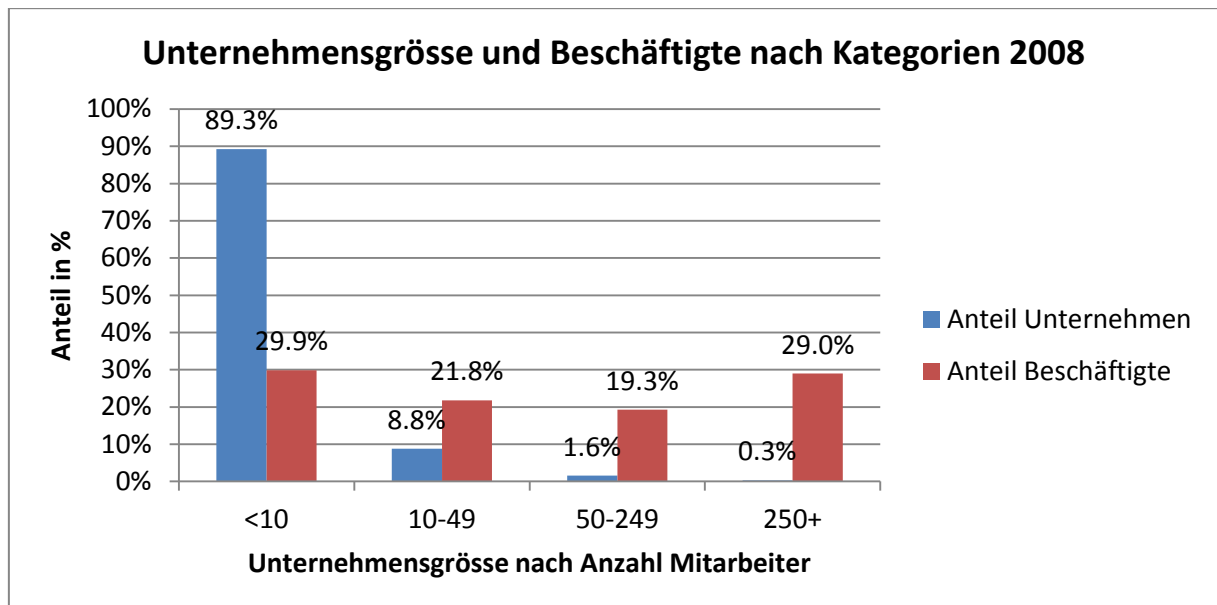


Abbildung 8: Unternehmensgrösse und Beschäftigte nach Kategorien 2008

Daten: Füglistaller, 2010

Abbildung 8 zeigt die Unternehmensgrösse nach Anzahl Mitarbeiter auf. Beinahe 90% aller Unternehmen in der Schweiz sind Mikrounternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern. Nur gerade 0.3% der Unternehmen werden als Grossunternehmen bezeichnet. Die Verteilung der Beschäftigten nach Unternehmensgrösse ist etwas ausgeglichener. In Mikro- und Grossunternehmen arbeiten knapp 60% der Beschäftigten in der Schweiz. Die restlichen 40% teilen sich auf Klein- und Mittelunternehmen auf.

Landwirtschaftsbetriebe sind mit Ausnahme von Betrieben mit Spezialkulturen fast ausschliesslich Kleinstunternehmen. Werden die Vollzeitäquivalenten der Landwirtschaft durch die Anzahl Betriebe des Jahres 2008 dividiert, ergibt sich ein Wert von 1.81. Pro Landwirtschaftsbetrieb arbeiten also durchschnittlich 1.81 Vollzeitbeschäftigte.⁴ Dass Landwirtschaftsbetriebe im Gegensatz zu gewerblichen Unternehmen nicht unbeschränkt wachsen können, hängt stark von gesetzlichen Rahmenbedingungen und natürlichen Ressourcen wie beispielsweise dem Boden ab. Diese gesetzlichen Rahmenbedingungen haben zum Ziel, landwirtschaftliche Unternehmen als Familienbetriebe zu erhalten.

⁴ Berechnung: 110'449 Vollzeitäquivalente dividiert durch 60'894 Betriebe (Daten für das Jahr 2008: Bundesamt für Statistik, 2014).

Dieser Vergleich zeigt auf, dass die Strukturen (Siehe FF1) in der Landwirtschaft sehr homogen sind. Bis auf Landwirtschaftsbetriebe mit Spezialkulturen sind alle Betriebe der Kategorie „Kleinstunternehmen“ zuzuordnen. Gewerbliche Familienbetriebe sind im Gegensatz in allen Kategorien vertreten.

4.1.3. Rechtsform

Das Schweizer Rechtssystem sieht eine Reihe von Rechtsformen für Unternehmen vor. Wird ein Unternehmen gegründet oder umstrukturiert, muss die dafür am besten geeignete Rechtsform gefunden werden. Dieser Entscheid hängt von verschiedenen Kriterien ab (Staatssekretariat für Wirtschaft, 2007):

- | | |
|---------------------|---|
| Kapital: | Die Gründungskosten, der Kapitalbedarf und das vorgeschriebenes Mindestkapital sind je nach Rechtsform unterschiedlich. Vor allem der Kapitalbedarf des laufenden Jahres und der nächsten drei bis fünf Jahre sollte in die Entscheidung mit einfließen. |
| Risiko / Haftung: | Je höher das Unternehmerrisiko oder der finanzielle Einsatz ist, desto mehr lohnt sich die Gründung einer Kapitalgesellschaft, wo die Haftung des Unternehmers beschränkt ist. |
| Unabhängigkeit: | Wer ein Unternehmen gründet, muss entscheiden, ob er darin alleine oder mit einem Partner arbeiten will. Je nach Rechtsform ist der Handlungsspielraum mehr oder weniger begrenzt. |
| Steuern: | Je nach Rechtsform werden Gewinne und Vermögen des Unternehmens und des Eigentümers getrennt oder zusammen besteuert. Hohe Gewinne werden bei Kapitalgesellschaften tendenziell weniger hoch besteuert als bei Personengesellschaften oder Einzelunternehmen. |
| Soziale Sicherheit: | Gewisse Sozialversicherungen sind je nach Rechtsform obligatorisch, freiwillig oder gar nicht nötig. Eigentümer einer Einzelunternehmung sind nicht gegen Arbeitslosigkeit versichert, und der Beitritt in eine Pensionskasse ist freiwillig. Bei AG und GmbH hingegen gilt auch der Geschäftsführer als Angestellter und ist somit sozialversichert. |

Die einzelnen Rechtsformen werden systematisch in Einzelunternehmen, Gesellschaften und Genossenschaften unterteilt. Gesellschaften lassen sich wiederum in Kapital- und Personengesellschaften unterteilen.

Einzelunternehmen

Ein Einzelunternehmen entsteht dann, wenn eine Einzelperson ein Geschäft im unter eigenem Namen und eigener Verantwortung führt. Der Einzelunternehmer haftet uneingeschränkt mit dem gesamten Geschäfts- und Privatvermögen.

Personengesellschaft (einfache Gesellschaft, Kollektiv- oder Kommanditgesellschaft)

Unter einer Personengesellschaft versteht man den Zusammenschluss von mindestens zwei Personen (Gesellschafter), die unter einer gemeinsamen Firmenbezeichnung ein Gewerbe betreiben. Dabei haften die Gesellschafter mit dem Gesellschaftsvermögen und ihrem Privatvermögen. Personengesellschaften haben keine eigene Rechtspersönlichkeit.

Kapitalgesellschaft (Aktiengesellschaft (AG), Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH))

Im Gegensatz zur Personengesellschaft stehen bei der Kapitalgesellschaft das eingebrachte Kapital, und weniger der Kapitalgeber als Person im Mittelpunkt. Kapitalgesellschaften sind juristische Personen, die erst durch Eintragung in das Handelsregister ihre Rechtsfähigkeit erlangen. Die Kapitalgesellschaft haftet mit dem Gesellschaftsvermögen.

Genossenschaft

Die Genossenschaft ist ein Zusammenschluss von natürlichen oder juristischen Personen mit dem gleichen oder einem ähnlichen Ziel, wirtschaftliche oder soziale Interessen zu verfolgen. Genossenschaften beruhen auf den Prinzipien Selbsthilfe, Selbstverantwortung und Solidarität (Wohnbaugenossenschaft Schweiz, 2010). Genossenschaften sind juristische Personen.

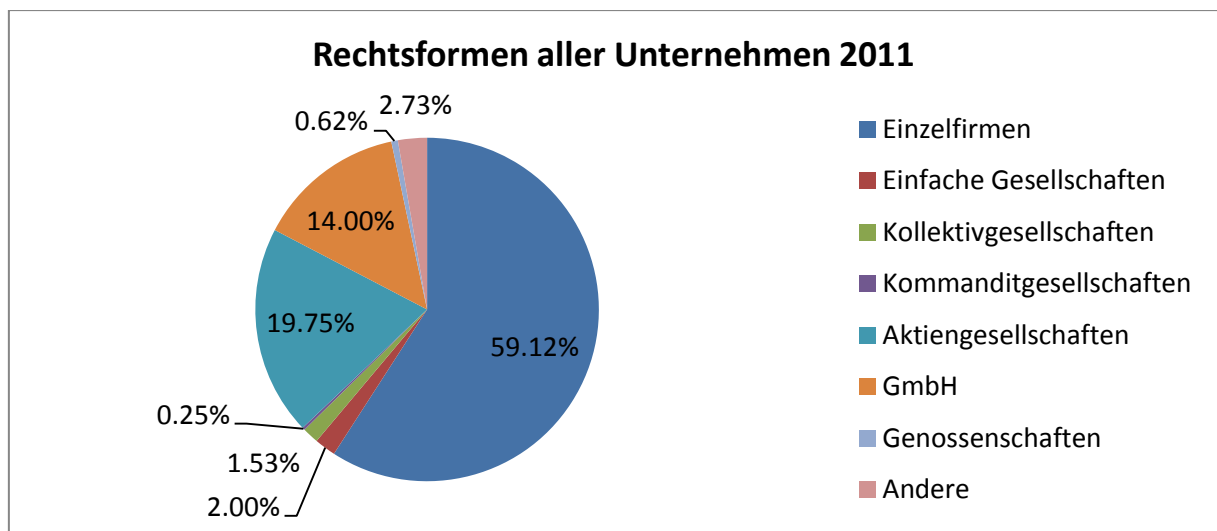


Abbildung 9: Rechtsformen aller Unternehmen 2011

Daten: Bundesamt für Statistik, 2014

Beschränkt sich der Vergleich der Rechtsformen auf die Landwirtschaft, sind Einzelunternehmen mit einem Anteil von 91.53% stärker vertreten als der Durchschnitt aller Unternehmen. Auch die einfache Gesellschaft ist eine attraktive Rechtsform in der Schweizer Landwirtschaft. Die verschiedenen Gemeinschaftsformen wie Betriebsgemeinschaft oder Generationengemeinschaft sind Formen einfacher Gesellschaften.

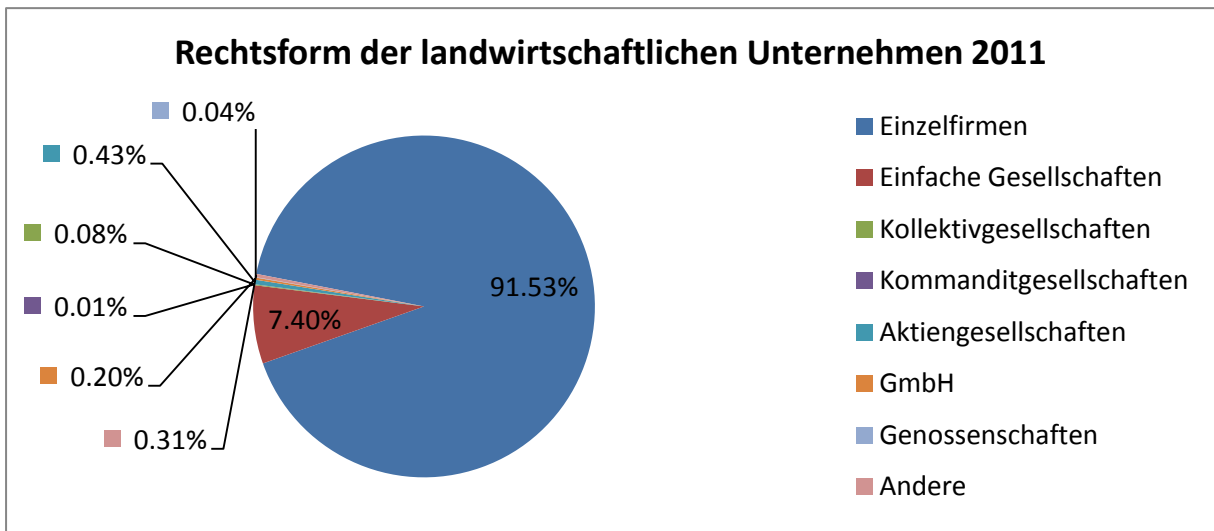


Abbildung 10: Rechtsformen der landwirtschaftlichen Unternehmen 2011

Daten: Pidoux, 2013, S. 12

Kapitalgesellschaften und andere Rechtsformen haben mit 1.07% einen marginalen Anteil. Für sehr kapitalintensive Betriebszweige oder Nebenerwerbe kann die Gründung einer Kapitalgesellschaft Sinn machen.⁵ Der Hauptgrund, warum in der Landwirtschaft so viele Einzelunternehmen geführt werden, liegt *in* den Bestimmungen des BGGB. Diese bewirken, dass Landwirtschaftsbetriebe nicht als Kapitalgesellschaften, sondern als Familienbetriebe im Einzelunternehmen geleitet werden. Der Kauf eines Gewerbes oder Grundstücks wird beispielsweise Kapitalgesellschaften mit den gesetzlichen Bestimmungen des BGGB erschwert.

4.1.4. Standort

Wird ein Unternehmen neu gegründet, ist genau abzuklären, wo der geeignetste Standort für eine erfolgreiche Unternehmertätigkeit ist. Das Unternehmen muss dafür die relevanten Standortfaktoren

⁵ Im Gegensatz zu Einzelunternehmen haften Kapitalgesellschaften nur mit dem Geschäftsvermögen. Für Kapitalgeber ist dies mehr ein Nachteil, da die Betriebsliegenschaften oft nicht in die Kapitalgesellschaft eingebunden werden, womit die finanzielle Absicherung der Bank nicht mehr gewährleistet ist. Deshalb verlangen Banken oft, dass Betriebsliegenschaften in die Haftung eingeschlossen werden müssen, womit die Haftungsbeschränkung auf das Geschäftsvermögen wirkungslos ist. Zusätzlich besteht in Kapitalgesellschaften eine Doppelbesteuerung. Der erwirtschaftete Gewinn der Kapitalgesellschaft muss normal versteuert werden. Wird dieser dem Gesellschafter als Dividende ausbezahlt, ist diese erneut mit dessen Einkommen zu besteuern. Mit der Steuerreform 2 können Dividenden jedoch mit einem privilegierten Steuersatz besteuert werden. Dies sind Gründe, warum Kapitalgesellschaften in der Landwirtschaft wenig verbreitet sind (Bill, 2011).

nach den eigenen Bedürfnissen gewichten. Zu den wichtigsten Standortfaktoren gehören die Infrastruktur, Arbeitsmarkt und Steuerbelastung.

Credit Suisse hat auf der Datenbasis von 2'700 Gemeinden einen Standortqualitätsindikator für die Schweiz berechnet. Diese Berechnung beruht auf den Faktoren Steuerbelastung, Ausbildungsstand der Bevölkerung, Verfügbarkeit von hochqualifizierten Arbeitskräften und der verkehrstechnischen Erreichbarkeit (Rühl, 2011, S. 34). Die Resultate dieses Indikators sind in Abbildung 11 ersichtlich. Der Wert 0.0 bezeichnet den gesamtschweizerischen Durchschnitt. Höhere Werte weisen auf eine höhere Standortqualität hin, während die negativen Werte ungünstige Standorte aufzeigen.

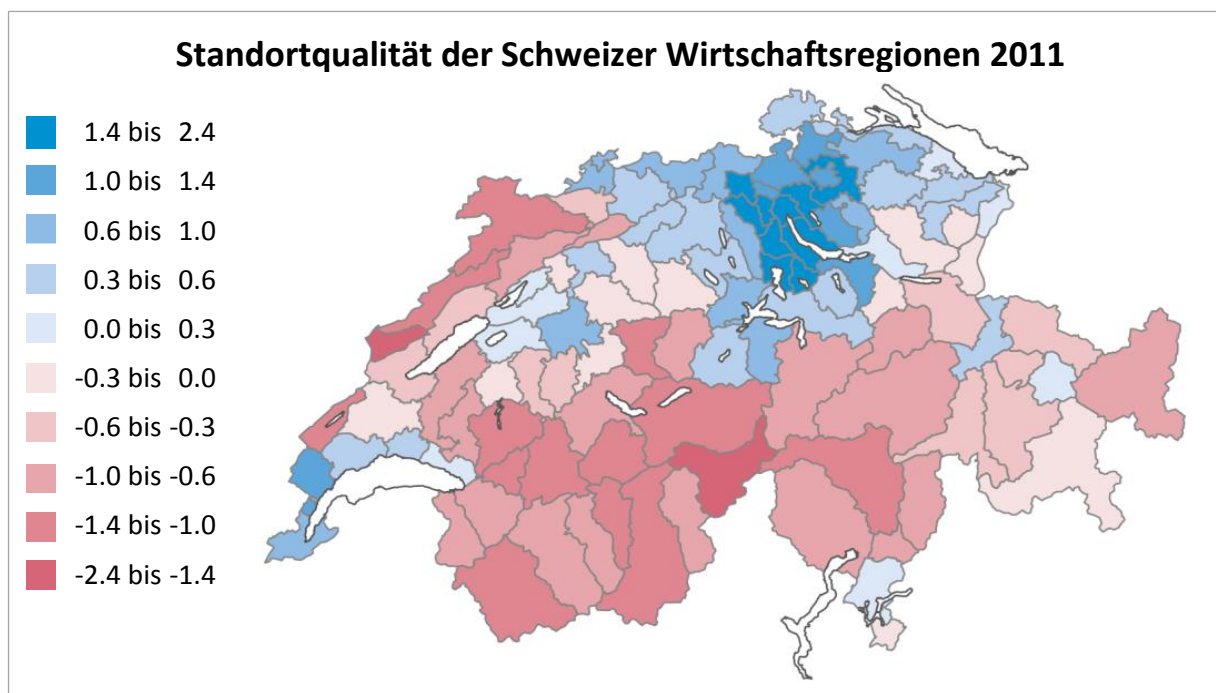


Abbildung 11: Standortqualitäten der Schweizer Wirtschaftsregionen 2011

Quelle: Rühl, 2011, S. 34

Abbildung 11 zeigt auf, dass in der Region Zürich, Aargau, Zug, Luzern, Basel, Schaffhausen, Thurgau, Bern und Genf die Standortqualität am höchsten ist. Die Städte Zürich und Zug sowie deren Agglomeration weisen die höchsten Werte auf.⁶

⁶ In der Region Zürich und Zug sind viele globale Grosskonzerne angesiedelt, da die Infrastruktur hervorragend ist (Nähe zum Flughafen Zürich), das Angebot an hochqualifiziertem Personal gross ist und die Steuerbelastung sehr tief ist.

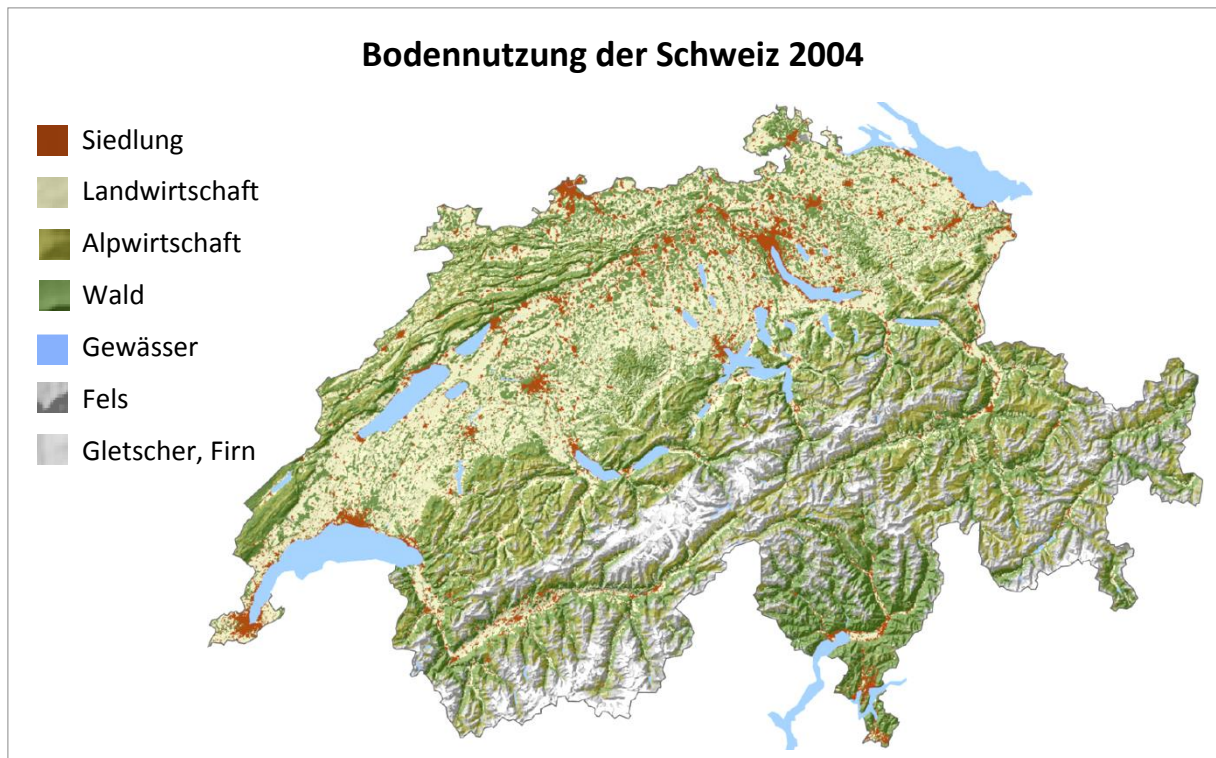


Abbildung 12: Bodennutzung der Schweiz 2004

Landwirtschaftliche Unternehmen können häufig nicht bodenunabhängig produzieren. Die Wahl eines geeigneten Standortes wird daher obsolet, da der Standort schon gegeben ist. Wie Abbildung 12 zeigt, eignen sich nicht alle Flächen für die landwirtschaftliche Produktion. Ackerbaubetriebe sind daher vermehrt im Mittelland zu finden, während in den Voralpen und Bergregionen die Tierhaltung oft die einzige Option ist.

Fazit der umfeldbezogenen Aspekte

Die umfeldbezogenen Aspekte von gewerblichen und landwirtschaftlichen Unternehmen sind sehr verschieden. Die Unternehmensstrukturen in der Landwirtschaft sind durch die gesetzlichen Rahmenbedingungen weniger vielfältig als bei gewerblichen Unternehmen. Landwirtschaftsbetriebe sind bemessen an den Arbeitskräften oft Kleinunternehmen, die als Einzelunternehmen geführt werden und an eine ortsgebundene Produktion fixiert sind. Im Vergleich zu gewerblichen Unternehmen kann die Landwirtschaft deshalb als „Spezialfall“ angesehen werden. Abschliessend kann gesagt werden, dass sich die Strukturen in Bezug auf die Unternehmensgrösse, die Rechtsform und die Standortgebundenheit massiv unterscheiden (Siehe FF1).

4.2. Rechtliche Aspekte der Hofübergabe

Die gesetzlichen Grundlagen bilden die rechtlichen Rahmenbedingungen der Hofübergabe. In diesem Kapitel werden die relevanten Fachbegriffe des BGBB definiert und ausgeführt. Zusätzlich wird analysiert, wie sich die Anhebung der SAK-Grenze auf die Schweizer Landwirtschaft auswirken würde, womit FF8 beantwortet wird.

4.2.1. Begriffsdefinition

Die gesetzlichen Grundlagen für den Kauf landwirtschaftlicher Gewerbe und Grundstücke sind im BGBB verankert. Wird ein landwirtschaftliches Gewerbe zu Lebzeiten des Übergebers verkauft (Kindskauf), kann dies im weitesten Sinne als vorweggenommene Erbteilung betrachtet werden (Ryser & Goldenberger 2004, S.8). Jede Hofübergabe basiert auf den Bestimmungen des Erbrechts, das im Zivilgesetzbuch verankert ist.

Für das Verständnis der im BGBB erlassenen Spezialbestimmungen für die Landwirtschaft, ist die Kenntnis der darin erwähnten Fachbegriffe wichtig.

Gesetzliche Erben

Da gesetzliche Erben, die Selbstbewirtschafter sind, ein landwirtschaftliches Gewerbe zu einem vorbestimmten Preis (EW) übernehmen können, ist vorgängig abzuklären, wer ein „gesetzlicher Erbe“ ist. Das ZGB definiert im Artikel 457ff, dass der Ehegatte, Nachkommen, Eltern und Geschwister gesetzliche Erben sind (Ryser & Goldenberger 2004, S. 9).

Landwirtschaftliches Gewerbe

Die Definition eines landwirtschaftlichen Gewerbes ist im BGBB im Artikel 7 definiert. Als landwirtschaftliches Gewerbe gilt eine Gesamtheit von Land und Gebäuden, die der landwirtschaftlichen Produktion oder des produzierenden Gartenbaus dienen. Diese Einheit muss sich aus mehreren Grundstücken zusammensetzen und für deren Bewirtschaftung mindestens eine Standardarbeitskraft (SAK) benötigt werden (Art. 7, BGBB).⁷ Die Berechnung und Bedeutung der SAK werden im Kapitel 4.2.3 genauer beschrieben.

Landwirtschaftliches Grundstück

Ein landwirtschaftliches Grundstück ist ein vom Gesetz erfasstes Grundstück, welches für die landwirtschaftliche oder gartenbauliche Nutzung geeignet ist. Kleine Parzellen die unter 25a (15a für Reben) sind keine landwirtschaftlichen Grundstücke im Sinne des Gesetzes, sofern sie nicht zu einem landwirtschaftlichen Gewerbe gehören (Art. 8, BGBB & Ryser & Goldenberger 2004, S. 8).

⁷ Die Kantone können nach Artikel 5 des BGBB eine tiefere SAK-Grenze festlegen. Das Minimum für ein landwirtschaftliches Gewerbe liegt bei 0.6 SAK.

Selbstbewirtschafter

Als Selbstbewirtschafter wird jemand bezeichnet, der den landwirtschaftlichen Boden selber bewirtschaftet und ein landwirtschaftliches Gewerbe persönlich leitet (Art. 9, BGG).

Ertragswert

Der Ertragswert entspricht dem Kapital, das mit dem durchschnittlichen Ertrag eines landwirtschaftlichen Gewerbes oder Grundstücks bei landesüblicher Bewirtschaftung zu einem mehrjährigen Zinsmittel für Hypotheken verzinst werden kann (Art. 10, BGG).

In der Praxis wird der Ertragswert nicht anhand des finanziellen Ertrags der Buchhaltung berechnet, sondern mit Hilfe einer Schätzungsanleitung von ausgewiesenen Experten. Die Fähigkeiten des Betriebsleiters werden dabei nicht berücksichtigt, womit der Ertragswert auf einer objektiven Bewertung basiert. Er entspricht also nicht dem effektiven Ertragsvermögen eines Betriebes. Dieser kann daher stark variieren, da nicht jeder Betriebsleiter die selben Stärken und Bewirtschaftungsfähigkeiten hat.

Nutzwert

Was bei landwirtschaftlichen Liegenschaften dem Ertragswert entspricht, ist beim Inventar der Nutzwert (Gmür, 2006, S. 5). Bei der Bewertung eines Tierbestandes (Milchkühe) errechnet sich der Nutzwert aus dem Mittel von Verkehrs- und Schlachtwert. Maschinen und Geräte werden zum Zeitwert und Raufutternvorräte zu Produzentenpreisen bewertet (Siehe Kapitel 4.3.1).

Verkehrswert

Der Verkehrswert entspricht dem Preis, welcher in der betreffenden Gegend für Grundstücke von gleicher oder ähnlicher Lage und Beschaffenheit erzielt worden sind (Art. 6, Abs. 1, Verordnung über die Bewertung der Grundstücke bei der direkten Bundessteuer). Der Verkehrswert richtet sich nach ortsüblichen Preisen für vergleichbare Objekte. Aufgrund Erfahrungswerten ist er in der Regel drei bis sechs Mal höher als der Ertragswert (Goldenberger 2012, S. 19).

Vorkaufsrecht⁸

Der Inhaber eines Vorkaufsrechts hat das Recht, die Übertragung eines landwirtschaftlichen Gewerbes oder Grundstücks durch einseitige Willenserklärung für sich zu beanspruchen, sofern er Selbstbewirtschafter ist (Notariatsinspektorat des Kantons Zürich, 2003).

Vorkaufsrecht der Verwandten:

Das Vorkaufsrecht können die Nachkommen wie auch die Geschwister und Geschwisterkinder des Verkäufers geltend machen.⁹ Das Vorkaufsrecht der Nachkommen geht in der Rangfolge demjenigen

⁸ Die Kantone können die Vorkaufsrechte auch bei Körperschaften anwenden. Das Bundesrecht geht jedoch dem kantonalen Recht vor.

der Geschwister und Geschwisterkinder vor (Art. 42, Abs. 1, BGBB). Wenn mehrere Berechtigte im gleichen Rang das Vorkaufsrecht geltend machen können, kann der Verkäufer bestimmen, an wen das Gewerbe oder das Grundstück verkauft wird (Art. 46, BGBB). Wird ein Vorkaufsrecht geltend gemacht, kann ein Gewerbe zum Ertragswert und ein Grundstück zum doppelten Ertragswert gekauft werden (Art. 44, BGBB).

Vorkaufsrecht des Pächters:

Der Pächter kann ein Vorkaufsrecht beanspruchen, wenn er ein landwirtschaftliches Gewerbe selber bewirtschaften will und die gesetzliche Mindestpachtdauer abgelaufen ist. Will der Pächter das Vorkaufsrecht für den Kauf eines landwirtschaftlichen Grundstückes geltend machen, muss er bereits im Besitz eines landwirtschaftlichen Gewerbes sein. Wie beim Gewerbe muss auch beim Grundstück die Mindestpachtdauer abgelaufen sein. Das Vorkaufsrecht der Verwandten geht in jedem Fall demjenigen des Pächters vor (Art. 47, BGBB).

Vorkaufsrecht bei Miteigentum

Wird ein Gewerbe oder Grundstück im Miteigentum verkauft, so kann der Miteigentümer vor den Nachkommen, Geschwistern, Geschwisterkindern und dem Pächter das Vorkaufsrecht beanspruchen, sofern er Selbstbewirtschafter ist. Will der Miteigentümer beim Verkauf eines Grundstückes sein Vorkaufsrecht geltend machen, muss er bereits ein landwirtschaftliches Gewerbe besitzen (Art. 49, BGBB).

4.2.2. Hofübergabe – wie weiter?

Wie in der Einleitung beschrieben, ist die Hofübergabe für den Betriebseigentümer eine einmalige und oft sehr schwierige Aufgabe. Die Betriebsleiter sind gezwungen, für das Fortbestehen des Betriebes eine passende Lösung zu finden und sich von ihrem Lebenswerk zu trennen.

⁹ Geschwister und Geschwisterkinder können das Vorkaufsrecht nur geltend machen, wenn der Verkäufer (Veräußerer) das Gewerbe vor weniger als 25 Jahre von den Eltern oder deren Nachlass erworben hat (Art. 42, Abs. 1, BGBB).

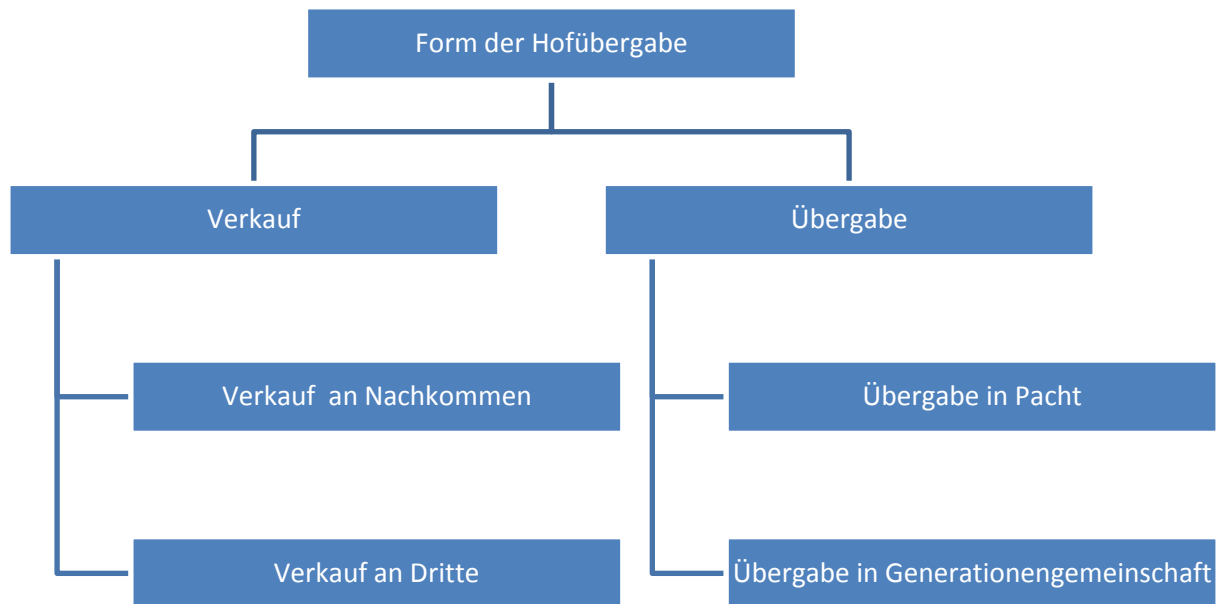


Abbildung 13: Form der Hofübergabe

Die einfachste und auch häufigste Lösung ist der Verkauf an den Nachkommen. Dieser Wunsch kann aus verschiedenen Gründen nicht immer erfüllt werden, womit sich jeder Betriebsleiter auch mit alternativen Übergabeformen auseinandersetzen muss.

Verkauf an Nachkommen

Die Hofübergabe an den Nachkommen ist die häufigste Form. Mit den erbrechtlichen Bestimmungen des BGGb wird die innerfamiliäre Hofnachfolge begünstigt.

Zuweisungsanspruch

Gesetzliche Erben, die ein landwirtschaftliches Gewerbe übernehmen möchten, können einen Zuweisungsanspruch verlangen, sofern sie dieses selber bewirtschaften möchten und dafür geeignet sind (Art. 11, Abs. 1, BGGb). Wenn die Nachkommen des Übergebers noch minderjährig sind, muss die Erbengemeinschaft so lange bestehen, bis entschieden werden kann, ob ein Nachkommen das Gewerbe zur Selbstbewirtschaftung übernimmt (Art. 12, Abs. 1, BGGb).

Übernahmepreis

Landwirtschaftliches Gewerbe: Ein landwirtschaftliches Gewerbe kann dem selbstbewirtschaftenden Erben zum Ertragswert, das Betriebsinventar zum Nutzwert und ein nichtlandwirtschaftliches Nebengewerbe zum Verkehrswert übergeben werden (Art. 17, Abs. 1, BGGb).

Landwirtschaftliches Grundstück: Gilt ein Betrieb nicht mehr als landwirtschaftliches Gewerbe, kann der Erbe den Zuweisungsanspruch zum Ertragswert nicht geltend machen, es sei denn, er besitze ein landwirtschaftliches Gewerbe

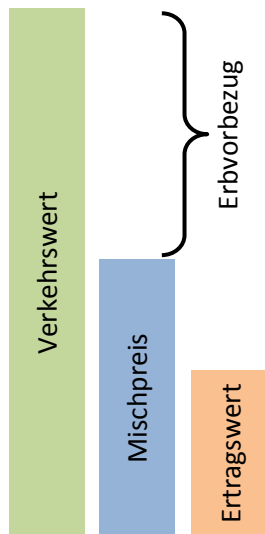


Abbildung 14: Erbvorbezug bei Kauf zum Mischpreis

im ortsüblichen Bewirtschaftungsraum. In diesem Fall kann er das landwirtschaftliche Grundstück zum doppelten Ertragswert übernehmen (Art. 21, Abs. 1, BGG). Besitzt der gesetzliche Erbe kein Gewerbe, muss das landwirtschaftliche Grundstück zum Verkehrswert übernommen werden (Hofer, 2008, S. 10). Da dies oft nicht tragbar oder finanzierbar ist, kann ein Preis zwischen dem Ertrags- und Verkehrswert (Mischpreis) vereinbart werden. Die Differenz zum Verkehrswert gilt jedoch als Erbvorbezug (Siehe Abbildung 14). Nach dem Tod des Übergebers könnten die Geschwister des Übernehmers eine Klage einreichen, was zu Nachzahlungen führen kann. Daher empfiehlt es sich, einen Erbvertrag mit den Geschwistern des Übernehmers abzuschliessen, um Streitigkeiten zu vermeiden.

Verkauf an Dritte

Kann für ein landwirtschaftliches Gewerbe oder Grundstück innerhalb der Familie kein Nachfolger gefunden werden, kann es unter Einhaltung der Bestimmungen des BGG an Dritte verkauft werden.

Zustimmung der Miterben / Gewinnanspruch

Das BGG sieht vor, dass ein Gewerbe innerhalb zehn jährigem Eigentum nur verkauft werden darf, wenn die Miterben zustimmen. Keine Zustimmung ist nötig, wenn das Gewerbe an den selbstbewirtschaftenden Nachkommen oder nur einzelne Grundstücke verkauft werden (Art. 23, BGG). Wenn einem Erben bei der Erbteilung ein landwirtschaftliches Gewerbe oder Grundstück zugewiesen wird, können die Miterben einen Gewinnanspruch geltend machen, sofern der Kaufpreis unter dem Verkehrswert liegt. Dieser Anspruch besteht jedoch nur, wenn der Erbe das Gewerbe oder Grundstück innert 25 Jahren seit dem Erwerb weiterverkauft (Art. 28, BGG).

Realteilungs- und Zerstückelungsverbot

Das BGG erlässt mit Artikel 58 die Bestimmungen, dass von landwirtschaftlichen Gewerben nicht einzelne Grundstücke abgetrennt werden dürfen (Realteilungsverbot). Zudem dürfen landwirtschaftliche Grundstücke nicht in Teilstücke unter 25 Aren (a) aufgeteilt werden¹⁰. Die Kantone können diese Mindestfläche vergrössern (Art. 58, BGG). Im Rahmen der Grenz- und Bodenverbesserung sowie bei Enteignung und Zwangsvollstreckung erlaubt das BGG Ausnahmerebestimmungen (Art. 59, BGG).

¹⁰ Die Mindestfläche für Rebgrundstücke beträgt 15 Aren.

Übernahmepreis

Wird ein landwirtschaftliches Gewerbe oder Grundstück nicht an selbstbewirtschaftende Erben, sondern an Dritte verkauft, kann der Käufer nicht den Ertragswert als Kaufpreis in Anspruch nehmen. Das Gewerbe oder Grundstück muss zum Verkehrswert gekauft werden, der ein Vielfaches höher ist als der Ertragswert.

Übergabe in Pacht

Bei der Übergabe an den Pächter wird nicht das gesamte landwirtschaftliche Gewerbe verkauft, sondern nur das Inventar. Der Verpächter bleibt Eigentümer, womit es eine Übergabe und kein Verkauf im Sinne eines Generationswechsels ist. Die Übergabe an den Pächter ist für viele Betriebsleiter eine Zwischen- oder Übergangslösung. Wenn sich ein Nachkomme noch nicht für den definitiven Kauf des Betriebes entscheiden will oder innerhalb der Familie kein Nachfolger gefunden wird, kann die Betriebsübergabe in ein Pachtverhältnis sinnvoll sein.

Die rechtlichen Richtlinien für die Übergabe an den Pächter sind im Bundesgesetz über die landwirtschaftliche Pacht (LPG) und im BGG geregelt. Nachfolgend sind die wichtigsten gesetzlichen Bestimmungen für die Übergabe in ein Pachtverhältnis aufgelistet:

Pachtdauer

Die erste Pachtdauer für landwirtschaftliche Gewerbe beträgt neun Jahre und für landwirtschaftliche Grundstücke sechs Jahre.¹¹ Wollen die beteiligten Parteien eine kürzere Pachtdauer vereinbaren, ist innerhalb von drei Monaten nach Antritt der Pacht eine entsprechende Bewilligung zu beantragen. Diese wird nur erteilt, wenn persönliche oder wirtschaftliche Gründe eine kürzere Pachtdauer rechtfertigen (Art. 7, LPG). Wurde der Pachtvertrag auf unbestimmte Zeit abgeschlossen oder nicht ordnungsgemäss gekündigt, wird das Pachtverhältnis um jeweils sechs Jahre verlängert (Art. 8, Abs.1, LPG).

Pachtzins

Die Bestimmungen für die Höhe des Pachtzinses landwirtschaftlicher Gewerbe und Grundstücke sind in der Pachtzinsverordnung geregelt. Der Pachtzins von Gewerben und Grundstücken setzt sich wie folgt zusammen:

- Landwirtschaftliche Gewerbe:
- Verzinsung des Ertragswerts¹²
 - Abgeltung der Verpächterlasten¹³

¹¹ Für Spezialkulturen können die kantonalen Behörden eine andere Pachtdauer festlegen (Art. 9, LPG).

¹² Der Zinssatz zur Verzinsung des Ertragswerts beträgt 3.5% (Art. 1, Pachtzinsverordnung). Der Ertragswert wird mit Hilfe der Schätzungsanleitung ermittelt.

¹³ Die Abgeltung der Verpächterlasten setzt sich zusammen aus 85% des Mietwerts der Gebäude und der Abschreibungen von Dauerkulturen sofern die Erneuerung der Anlage dem Verpächter obliegt (Art. 4, Pachtzinsverordnung).

Landwirtschaftliche Grundstücke:- Pachtzins für Boden¹⁴

- Pachtzins für die Anlagen von Dauerkulturen¹⁵

- Pachtzins für Gebäude¹⁶

Die Zinssätze zur Verzinsung des Ertragswerts legt der Bundesrat fest und passt sie bei Bedarf an (Art. 36, Abs. 2, LPG). Werden landwirtschaftliche Grundstücke verpachtet, kann der Pachtzins auf bis zu 15% erhöht werden, wenn der Betrieb günstig liegt und die Grundstücke arrondiert sind. Dies gilt nicht für landwirtschaftliche Gewerbe (Art. 38, LPG).

Pflichten des Pächters und des Verpächters

Der Pächter steht in der Pflicht, den Pachtgegenstand sorgfältig und nachhaltig zu bewirtschaften. Unter seiner Verantwortung können auch Familienangehörige, Angestellte und Dritte den Pachtgegenstand bewirtschaften (Art. 21a, LPG). Der Pächter muss für den Unterhalt des Pachtgegenstandes und für kleinere Reparaturen selber aufkommen. Hauptreparaturen, die während der Pachtzeit notwendig werden, sind durch die Kosten des Verpächters auszuführen. Diese Aufgabe kann er jedoch dem Pächter übertragen, der nach Beendigung der Pacht eine angemessene Entschädigung dafür verlangen kann (Art. 22, LPG). Möchte der Pächter Erneuerungen oder grosse Veränderungen am Pachtobjekt vornehmen, kann dies mit der schriftlichen Zustimmung des Verpächters vorgenommen werden (Art. 22a, LPG).

Auslösung des Pachtverhältnisses

Die Kündigung eines Pachtverhältnisses muss schriftlich erfolgen. Haben beide Parteien nichts anderes vereinbart, beträgt die Kündigungsfrist ein Jahr. Ist die Erfüllung des Vertrages für eine Partei aus wichtigen Gründen unzumutbar, beträgt die Kündigungsfrist sechs Monate. In beiden Fällen kann nur auf den ortsüblichen Frühjahrs- oder Herbsttermin gekündigt werden (Art. 16-17, LPG).

Übergabe in Generationengemeinschaft

Wie bei der Übergabe in ein Pachtverhältnis bleiben auch bei der Generationengemeinschaft (GG) der Boden und die Immobilien im Eigentum des Betriebsleiters der abtretenden Generation. Häufig ist die Generationengemeinschaft eine Vorstufe einer späteren Hofübergabe. Ein Nachkomme möchte schrittweise Verantwortung übernehmen, sodass die Einbindung in den Betrieb stetig zunimmt. Die Praxis zeigt, dass sich eine ausserlandwirtschaftliche Tätigkeit des Nachkommen mit einer Generationengemeinschaft oft gut kombinieren lässt.

¹⁴ Der höchstzulässige Pachtzins für Boden setzt sich aus betriebsbezogenen Zuschlägen und dem Basispachtzins zusammen. Dieser beträgt neun Prozent des Bodenertragswerts (Art. 7, Pachtzinsverordnung).

¹⁵ Der höchstzulässige Pachtzins für Anlagen und Dauerkulturen setzt sich aus betriebsbezogenen Zuschlägen, dem Pachtzins für die Anlage und einem Basispachtzins zusammen. Der Basispachtzins für Rebboden beträgt 6.5% und für Dauerkulturen 4% des Bodenertragswerts (Art. 8-9, Pachtzinsverordnung).

¹⁶ Der höchstzulässige Pachtzins für Gebäude entspricht dem Mietwert des Gebäudes (Art. 10, Pachtzinsverordnung).

Eine Generationengemeinschaft basiert auf den rechtlichen Grundlagen einer „einfachen Gesellschaft“. Das Obligationenrecht (OR) definiert im Artikel 530 eine einfache Gesellschaft als „vertragsmässige Verbindung von zwei oder mehreren Personen zur Erreichung eines gemeinsamen Zwecks mit gemeinsamen Kräften und Mitteln“ (Art. 530, Abs. 1, OR). Genaue gesetzliche Bestimmungen für die Gründung einer Generationengemeinschaft in der Landwirtschaft sieht der Gesetzgeber nicht vor. Deshalb kann die Ausgestaltung eines Generationengemeinschaftsvertrages individuell vorgenommen werden. Üblicherweise sieht dieses Modell vor, dass der Eigentümer eines Betriebes den Boden sowie die Gebäude der Generationengemeinschaft zur Verfügung stellt. Diese entschädigt ihn mit einer Nutzungsentschädigung, um Reparatur-, Zins- und Tilgungskosten für Fremdkapital zu zahlen. Das Inventar wird zu Gesamteigentum der Partner in die Gemeinschaft eingebracht. Der eingebrachte Wert wird dem entsprechenden Partner als Eigenkapitaleinlage in der Gemeinschaft angerechnet und verzinst. Bleibt nach der Zahlung der Nutzungsentschädigung und des Eigenkapitalzinses noch ein Betrag übrig, steht dieser den Partnern als Entschädigung für die geleistete Arbeit zur Verfügung.

4.2.3. Bedeutung der Standardarbeitskraft

Da die SAK, wie in den nachfolgenden Kapiteln aufgezeigt wird, eine sehr wichtige Kenngrösse ist, wird sie in dieser Arbeit vertieft thematisiert und analysiert.

Nach der gesetzlichen Definition der Landwirtschaftlichen Begriffsverordnung (LBV) ist die Standardarbeitskraft eine Einheit zur Erfassung des gesamtbetrieblichen Arbeitszeitbedarfs mit Hilfe von standardisierten Faktoren (Art. 3, Abs. 1, LBV). Der gesamte Arbeitsbedarf eines Betriebes wird demnach mit einheitlichen Faktoren berechnet. Die Eidgenössische Forschungsanstalt Reckenholz-Tänikon (ART) hat diese Faktoren in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Landwirtschaft (BLW) errechnet. Der Arbeitsbedarf eines landwirtschaftlichen Unternehmens wird aufgrund folgender Kriterien berechnet:

Tabelle 7: SAK-Faktoren im Überblick

Daten: Art. 3, LBV

	Einheit	Faktor je Einheit
Landwirtschaftliche Nutzfläche (LN)		
LN ohne Spezialkulturen	ha	0.028 SAK
Spezialkulturen ohne Rebflächen in Hang- und Terrassenlagen	ha	0.300 SAK
Rebflächen in Steil- und Terrassenlagen	ha	1.000 SAK
Nutztiere		
Milchkühe, Milchschafe und Milchziegen	GVE	0.043 SAK
Mastschweine, Remonten über 25kg und abgesetzte Ferkel	GVE	0.007 SAK
Zuchtschweine	GVE	0.040 SAK
Andere Nutztiere	GVE	0.030 SAK
Zuschläge für:		
Hanglagen im Berggebiet und in Hügelzone (18–35 % Neigung)	ha	0.015 SAK
Steillagen im Berggebiet und in Hügelzone (> 35 % Neigung)	ha	0.030 SAK

	Einheit	Faktor je Einheit
den biologischen Landbau	+ 20% zu Faktoren der LN	
Hochstamm-Feldobstbäume	Baum	0.001 SAK
<i>Kartoffeln¹⁷</i>	<i>ha</i>	<i>0.045 SAK</i>
<i>Beeren, Heil- und Gewürzpflanzen</i>	<i>ha</i>	<i>0.300 SAK</i>
<i>Rebbau mit eigener Kelterei</i>	<i>ha</i>	<i>0.300 SAK</i>
<i>Christbaumkulturen</i>	<i>ha</i>	<i>0.045 SAK</i>
<i>Gewächshaus mit festen Fundamenten</i>	<i>ha</i>	<i>0.900 SAK</i>
<i>Hochtunnel oder Treibbeet</i>	<i>ha</i>	<i>0.450 SAK</i>
<i>betriebseigener Wald</i>	<i>ha</i>	<i>0.012 SAK</i>
<i>Milchkühe im Sömmerungsgebiet</i>	<i>GVE</i>	<i>0.015 SAK</i>
<i>Andere Nutztiere im Sömmerungsgebiet</i>	<i>GVE</i>	<i>0.010 SAK</i>

Eine Standardarbeitskraft beträgt 2800 Arbeitsstunden (Ah) pro Jahr. Dieser für die Landwirtschaft übliche Wert ist im Vergleich zur Jahresarbeitszeit anderer Branchen sehr hoch.¹⁸ Weist ein landwirtschaftliches Unternehmen 1.8 SAK auf, werden für die Erledigung aller Arbeiten theoretisch 5040 Ah benötigt (2800 Ah * 1.8 SAK). In dieser Berechnung wird jedoch nicht berücksichtigt, wie das Unternehmen strukturiert und mechanisiert ist. Daraus folgt, dass die SAK-Berechnung – wie es das Wort schon sagt – ein standardisiertes Verfahren zur Berechnung des gesamten Arbeitszeitbedarfs eines landwirtschaftlichen Betriebes ist.

Zur Veranschaulichung wird in Abbildung 15 der effektive Arbeitsaufwand eines Betriebszweiges mit dem errechneten SAK-Wert verglichen. Der effektive Arbeitsaufwand eines fiktiven Talbetriebes wurde mit dem Arbeitsvoranschlag (AVOR) der ART bei mittlerer Mechanisierung berechnet. Dafür sind keine betriebsspezifischen Anpassungen vorgenommen worden. Der Arbeitsaufwand der jeweiligen Betriebszweige hat das AVOR auf Grundlage der folgenden Grössenverhältnisse je Betriebszweig berechnet¹⁹:

- Fläche je Ackerkultur und Naturwiese: 10ha
- Anzahl Milchkühe, Mutterkühe und Zuchtschweine: 100 Tiere
- Anzahl Mastschweine: 1'000 Tiere
- Anzahl Milchziegen und Milchschafe: 500 Tiere

Diese Grössenangaben wurden grob geschätzt und könnten einen überdurchschnittlich grossen Schweizer Landwirtschaftsbetrieb repräsentieren. Die Daten sind also nicht statistisch erhoben oder repräsentativ. Trotzdem soll das Verhältnis zwischen effektivem Arbeitsaufwand nach ART und dem errechneten SAK-Wert aufgezeigt werden.

¹⁷ Zuschläge für die *kursiv* geschriebenen Faktoren können nur erhoben werden, wenn die SAK-Berechnung für das BGGB, LPG oder die VBB verwendet wird. Die *kursiv* geschriebenen Faktoren finden keine Verwendung für die Direktzahlungsverordnung (DZV).

¹⁸ Der schweizerische Durchschnitt aller Branchen betrug im Jahr 2013, 1'894 Ah (Bundesamt für Statistik, 2014).

¹⁹ Die Grössenverhältnisse sind für die Berechnung des Arbeitsbedarfes je Stunde entscheidend. Der Arbeitsbedarf je Einheit ist bei einem Tierbestand von 100 Milchkühen wesentlich tiefer als bei einem Tierbestand von 10 Kühen.

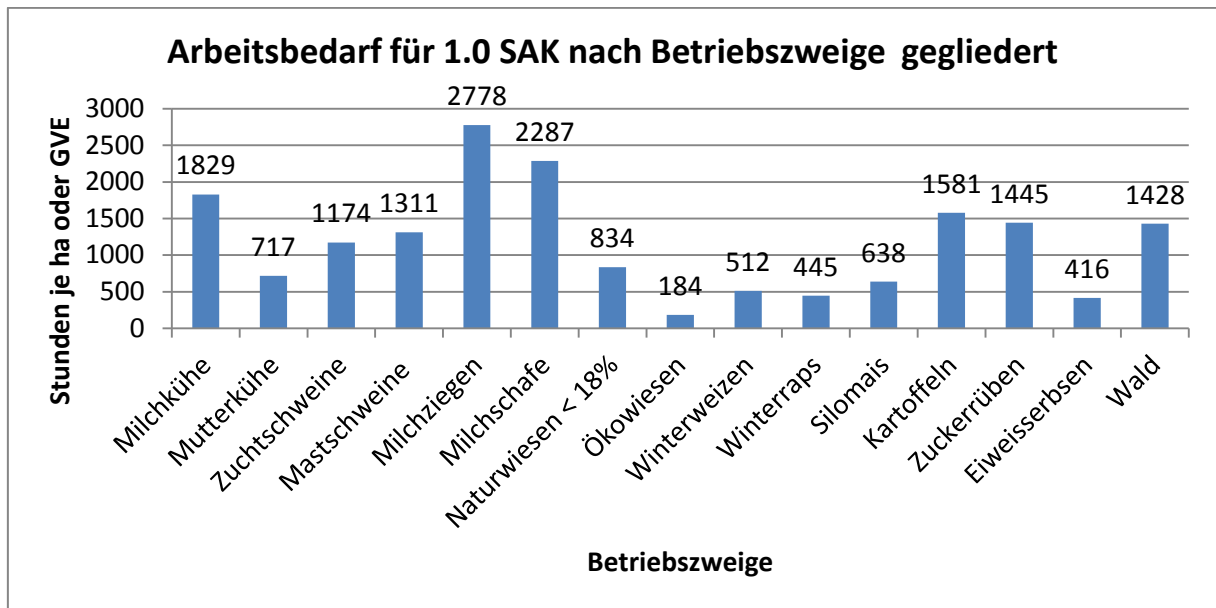


Abbildung 15: Arbeitsbedarf für 1.0 SAK nach Betriebszweige gegliedert

Daten: AVOR / ALN. 2014

Abbildung 15 zeigt auf, dass für die Erreichung einer SAK nicht bei allen Betriebszweigen ein gleich hoher Arbeitsaufwand nötig ist. Werden die 2'800 Arbeitsstunden, die einer SAK entsprechen, mit dem effektiven Arbeitsaufwand nach AVOR verglichen, so sind die Unterschiede riesig. Theoretisch müsste ein Betrieb nur 35.8ha Ökowiesen bewirtschaften, damit der Betrieb die SAK-Grenze von 1.0 erreicht. Bei mittlerer Mechanisierung wären dafür lediglich rund 184 Arbeitsstunden nötig.²⁰ Nach SAK-Berechnung würden dafür 2'800h angerechnet.

Trotz dieser grossen Missverhältnisse sind diese Resultate mit Vorsicht zu geniessen, da es sich um ein fiktives Beispiel handelt. In der Praxis ist der effektive Arbeitsaufwand etwas näher an den errechneten SAK-Werten. Diese Abbildung zeigt jedoch auf, dass die Berechnung der SAK je nach Betrieb sehr unterschiedlich sein kann. Es muss die Frage gestellt werden, ob die Grundlagen der SAK-Berechnung neu überarbeitet werden müssen. Der Bundesrat hat auf Initiative vom Nationalrat Leo Müller (Postulat Leo Müller (12.3906)) einen Bericht erstellen lassen, der das SAK-System überprüft und Alternativen aufzeigt.

Einflussbereich der SAK

Im Jahr 1994 wurde mit der Inkraftsetzung des BGGB, die Einkommenssicherung auf die Arbeitswirtschaftliche Beurteilung gestützt. Die Berechnungen des Arbeitsbedarfes basierte auf der Einheit „Standardarbeitstage“, was die Vorstufe der SAK war. Die SAK, wie man sie heute kennt, wurde im Jahr 2004 eingeführt. Sie dient der Politik als Instrument, landwirtschaftliche Betriebe nach der Grösse auf Basis des Arbeitsaufwandes zu klassifizieren. Ursprünglich wurde die SAK eingeführt, um eine Eintrittsschwelle für Direktzahlungen zu erschaffen. Zudem wurde über eine SAK-Grenze definiert,

²⁰ Berechnung: 184 Ah / 5.14h je ha = 35.8h (Siehe Anhang AVOR)

mit welcher Grösse ein Landwirtschaftsbetrieb als ein landwirtschaftliches Gewerbe eingestuft werden kann. Heute dient die SAK für weitere agrarpolitische Massnahmen. Folgend sind die Einflussbereiche der SAK kurz aufgeführt und beschrieben (Goldenberger, 2012):

1. Direktzahlungen (DZ)

Damit Direktzahlungen bezogen werden können, muss nebst andern Bedingungen die SAK-Grenze 0.25 erreicht werden. Ein Ackerbaubetrieb muss anhand der SAK-Faktoren eine LN von ungefähr 9ha bewirtschaften, um Direktzahlungen zu erhalten. Es wird nicht unterschieden, ob diese Fläche im Eigentum bewirtschaftet wird oder gepachtet ist. Wie in Tabelle 7 ersichtlich ist, besteht kein Unterschied, ob 9ha Kartoffeln oder extensive Wiesen bewirtschaftet werden. Auf den effektiven Arbeitsaufwand hat dies jedoch einen erheblichen Einfluss.

Weiter begrenzt die Anzahl SAK-Einheiten die maximale Direktzahlungssumme je Betrieb. Pro SAK können mit dem Inkrafttreten der neuen Agrarpolitik 2014-2017 (AP 14-17) maximal 80'000 Fr. Direktzahlungen bezogen werden. Dies ist eine Steigerung von 10'000 Fr. oder 14.3% gegenüber der vorgegangenen Agrarpolitik.

2. Gewerbegrenze

Im Artikel 7 des BGGb ist die SAK-Grenze für landwirtschaftliche Gewerbe verankert. Nur Landwirtschaftsbetriebe, welche die Grenze von 1.0 SAK erreichen, gelten vor dem Gesetz als landwirtschaftliches Gewerbe. Die Kantone können diese Grenze auf mindestens 0.6 SAK herabsenken (Art. 5, Abs. a, BGGb). Die Gewerbegrenze beeinflusst:

- Verkaufspreis beim Generationswechsel:
Landwirtschaftliche Gewerbe können einem selbstbewirtschaftenden Erben zum Ertragswert zugewiesen werden. Wird diese Gewerbegrenze nicht erreicht, besteht dieser Zuweisungsanspruch nicht, sodass der um ein vielfaches höhere Verkehrswert bezahlt werden muss. Ein Mischpreis zwischen Ertrags- und Verkehrswert ist möglich, sofern mit den Geschwistern des Käufers eine Einigung gefunden werden kann (Siehe Abbildung 14).
- Bauvorhaben ausserhalb der Bauzone:
Anspruch auf neuen Wohnraum ausserhalb des Baugebietes steht ausschliesslich landwirtschaftlichen Gewerben zu. Dasselbe gilt, wenn bauliche Massnahmen für die Pensionspferdehaltung oder für den Aufbau einer Biogasanlage getroffen werden müssen. Will ein Betriebsleiter einen landwirtschaftsnahen Nebenbetrieb aufbauen und muss dazu ein Bauvorhaben realisieren, ist dies ebenfalls nur bei landwirtschaftlichen Gewerbe möglich (Goldenberger, 2012, S. 20).

- Besteuerung des Vermögens:

In vielen Kantonen erfolgt eine privilegierte Vermögensbesteuerung zum landwirtschaftlichen Ertrags- und Eigenmietwert, wenn ein landwirtschaftliches Gewerbe vorliegt (Goldenberger, 2012, S. 20).

- Pachtzins:

Der Pachtzins von landwirtschaftlichen Gewerben ist tendenziell tiefer als derjenige von landwirtschaftlichen Grundstücken (Goldenberger, 2012, S. 20).

3. *Investitionskredit / Starthilfedarlehen*

Für die Beantragung einer Starthilfe und Investitionskrediten muss das landwirtschaftliche Gewerbe 1.25 SAK erreichen. Ausnahmen diesbezüglich gibt es im Hügel- und Berggebiet (Goldenberger, 2012, S. 19).

4. *Bildung*

Direktzahlungsberechtigt ist nur, wer eine minimale landwirtschaftliche Ausbildung nachweisen kann. Als minimale Ausbildung gilt ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis oder ein Berufsattest. Bis vor kurzem existierte die Ausnahme, dass Bergbetriebe mit weniger als 0.5 SAK diese Anforderung nicht erfüllen musste. Mit dem Inkrafttreten der AP 14-17 wurde diese Ausnahme aufgehoben (Goldenberger, 2012, S. 20).

Wie diese Beispiele zeigen, ist die SAK ein wichtiges agrarpolitisches Instrument, welches im Endeffekt zur Steuerung des Strukturwandels eingesetzt werden kann (Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung 2013). Würden beispielsweise die Eintrittskriterien für das Erhalten von Direktzahlungen angehoben, hätte dies massive Auswirkungen auf kleinere Betriebe. Da die Schweiz ein Hochpreisland ist und die Produktionskosten im Vergleich zum Ausland hoch sind, können nur die wenigsten Landwirtschaftsbetriebe auf Direktzahlungen verzichten. Aus diesem Grund würden viele Kleinbetriebe eingehen, was anderen Betrieben das Wachstum erleichtern würde. Mit der Veränderung der SAK-Grenzen oder Anpassung der SAK-Faktoren kann der Strukturwandel gefördert oder gehemmt werden. Im Jahr 2007 wurde beispielsweise die SAK-Grenze für landwirtschaftliche Gewerbe von 0.75 SAK auf 1.0 SAK angehoben.

Eine falsche Behauptung wäre es trotzdem, den Strukturwandel nur auf die SAK-Regulierung zurückzuführen. Verschieden Faktoren wie beispielsweise die Wirtschaftslage oder die aktuelle Marktsituation sind auch wichtige Einflussgrößen des Strukturwandels. Die Kombination aller Einflussfaktoren wirkt sich direkt auf die Landwirtschaft aus.

Wie in Abbildung 16 zu sehen ist, haben zwischen 2005 und 2011 insgesamt 5'585 Betriebe ihre Tätigkeit eingestellt, was eine jährliche Veränderung von knapp 800 Betrieben oder 1.6% ausmacht. Anhand der Auswertung nach SAK kann interpretiert werden, dass vermehrt kleine Betriebe aufgegeben wurden, während grosse Betriebe zu deren Gunst gewachsen sind. In den Jahren 2005 bis

2011 mussten jährlich 1'047 Betriebe mit weniger als 2.25 SAK aufgegeben werden, während die Anzahl der Betriebe mit mehr als 2.25 SAK jährlich um 249 gewachsen ist.

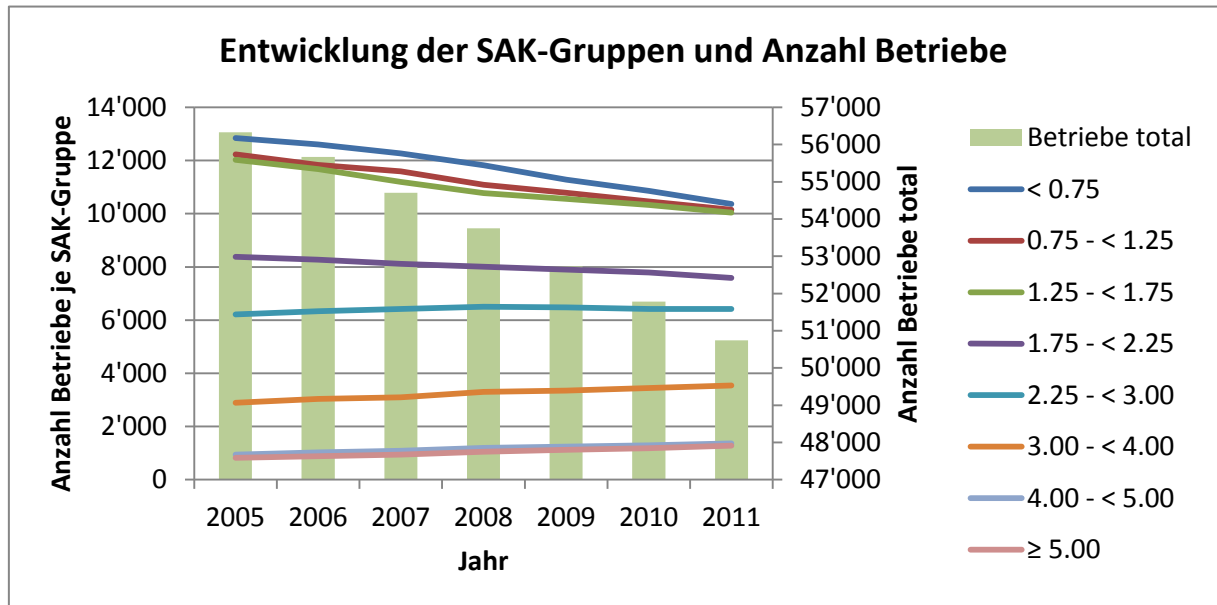


Abbildung 16: Entwicklung der SAK-Gruppen und Anzahl Betriebe

Daten: Agristat, 2012

Anpassung der SAK-Faktoren oder der SAK-Grenzen

Der Strukturwandel kann über die SAK auf zwei Arten beeinflusst werden. Entweder können die SAK-Faktoren oder die SAK-Grenzen angepasst werden. Beides wirkt sich längerfristig auf die Entwicklung der Schweizer Landwirtschaft aus.

Anpassung der SAK-Grenze mit der AP 2007-2011

Der Bundesrat hat mit der Strategie für die AP 2007 vorgeschlagen, die SAK-Grenze für landwirtschaftliches Gewerbe, unter Vorbehalt kantonaler Anpassungen (Artikel 5, BGGB), von 0.75 auf 1.25 zu erhöhen. Er war der Ansicht, dass der Generationswechsel kleiner Gewerbe zu attraktiv ist, was das Wachstum grösserer Gewerbe erschwert. Denn das Ziel sei es, Haupterwerbsbetriebe zu stärken und denen ein sicheres Einkommen zu ermöglichen. Auswertungen der ART hatten damals gezeigt, dass mit der neuen Definition 31'853 Betriebe die Gewerbegrenze noch erreichen würden. 12'306 Betriebe hätten diese nicht mehr erreicht, womit die Übernahme zum Ertragswert nicht mehr garantiert gewesen wäre (Hofer, 2008, S. 6-8).

Mit diesem Vorschlag konnte der Bundesrat während der Vernehmlassung die bäuerlichen Organisationen und die Kantone nicht überzeugen. Sie hatten eine Erhöhung von 1.0 SAK vorgeschlagen, was mit dem Inkrafttreten der AP 2007 umgesetzt wurde. Als Folge davon erreichten 5'923 Betriebe den

Status „landwirtschaftliches Gewerbe“ nicht mehr (Hofer, 2008, S. 6-8). Erstaunlicherweise hat dies die Entwicklung der Anzahl Betriebe kaum beeinflusst, was in Abbildung 16 zu sehen ist.

Anpassung der SAK-Faktoren mit der AP 2014-2017

In der Botschaft zur Agrarpolitik 2014-2017 hat der Bundesrat eine Anpassung der SAK-Faktoren aufgrund des technischen Fortschritts vorgeschlagen. Da der Arbeitsbedarf pro Einheit durch die immer fortschrittlichere Mechanisierung sinkt, hat er eine Reduktion der einzelnen Faktoren um ungefähr 15% gefordert. Gleichzeitig sollte die SAK-Berechnungsgrundlage mit Zuschlägen für Spezialkulturen und spezielle Betriebszweige ergänzt werden, um den effektiven Arbeitsbedarf der immer mehr diversifizierten Betriebe besser abbilden zu können. Dies hätte zur Folge, dass nach Einschätzungen des Bundes rund 4'500 kleine, nicht diversifizierte Betriebe die Gewerbegrenze von 1.0 SAK nicht mehr erreichen würden. Für die betroffenen Betriebe hätte dies massive Auswirkungen.

Die vorgeschlagenen Massnahmen des Bundes lösten bei verschiedenen Organisationen und Parlamentariern Bedenken aus, sodass Nationalrat Leo Müller ein Postulat einreichte. Dieses beauftragt den Bundesrat einen Bericht zu erstellen, welcher das heutige System zur Bemessung der SAK beurteilt und mögliche Alternativen aufzeigt. Der Bund hat das Postulat angenommen in Auftrag gegeben, einen Bericht dazu zu verfassen.

Dieser Bericht ist seit dem 20. Juni 2014 veröffentlicht und basiert auf umfassenden wissenschaftlichen Evaluationen. Als Stärke des SAK-Systems werden die hohe Transparenz und der geringe Berechnungsaufwand sowie die hohe Objektivität hervorgehoben. Auf der andern Seite zeigt der Bericht, dass dieses System nicht den effektiven Arbeitsaufwand reflektiert, sondern mehr ein standardisiertes Mass zur Berechnung der Betriebsgrösse ist. Damit die SAK den effektiven Arbeitsaufwand trotzdem möglichst realitätsgetreu abbildet, müssten die einzelnen Faktoren regelmässig an die Entwicklung (technischer Fortschritt) angepasst werden. Dazu kommt, dass das wirtschaftliche Potential der einzelnen Betriebe schlecht abgebildet werde. Als Optimierungsvorschläge empfiehlt der Bundesrat daher, die SAK-Faktoren wie vorgesehen dem technischen Fortschritt anzupassen und gleichzeitig die für die Berechnung zugrunde gelegten Arbeitsstunden von 2'800 auf 2'600 zu reduzieren.²¹ Letzteres führe zu einer Angleichung der Arbeitsstunden von Selbständigerwerbenden ausserhalb der Landwirtschaft. Im Weiteren sollen landwirtschaftsnahe Tätigkeiten, wie von verschiedenen Organisationen gefordert, bei der SAK-Berechnung berücksichtigt werden (Jürg Jordi, BLW, 2014). Für die Umsetzung dieser Vorschläge wird eine Gesetzesänderung nötig sein, sodass diese Vorschläge im Jahr 2016 umgesetzt werden.

²¹ Die vorgesehene Anpassung der SAK-Faktoren beträgt eine Reduktion von 16%. Werden von diesen die Reduktion der Arbeitsstunden $(100 - (100 / 2800 \text{ Ah} * 2600 \text{ Ah}) = 7\%)$ subtrahiert, resultiert ein Wert von 9%. Die Veränderung dieser Massnahmen bemisst sich also auf eine Abnahme der SAK von ungefähr 9% (Goldenberger, 2014).

4.2.4. Wohnsituation

Die Wohnsituation nach dem Generationswechsel ist für die abtretende sowie die antretende Generation ein wichtiger Bestandteil der Übergaberegulung. Im speziellen in der Landwirtschaft hat das Wohnen auf dem Betrieb eine grosse Bedeutung, sodass die abtretenden Generationen oft ein Wohn- oder Nutzniessungsrecht auf dem Betrieb beanspruchen. Nicht nur finanzielle Gründe bewegen die abtretenden Generationen dazu, weiterhin auf dem Betrieb zu wohnen, sondern auch die emotionale Bindung an den Betrieb und die Verbundenheit mit der Umgebung und der Landwirtschaft sind entscheidend.

Im Erbfall kann der überlebenden Ehegatten gemäss Artikel 11 des BGBB auf Anrechnung an seine Ansprüche ein Wohn- oder Nutzniessungsrecht verlangen, wenn das landwirtschaftliche Gewerbe einem anderen Erben zugewiesen wird (Art. 11, Abs. 3, BGBB). Das BGBB unterscheidet in diesem Artikel zwischen Wohn- und Nutzniessungsrecht. Die genauen Definitionen dieser Begriffe sind im ZGB zu finden:

Nutzniessungsrecht

Die Nutzniessung verleiht dem Berechtigten den vollen Genuss des Gegenstandes (Art. 745ff, ZGB). Sofern es im Vertrag nicht ausschliesslich ausgeschlossen ist, ist das Nutzniessungsrecht übertragbar (Art. 758, ZGB). Der Nutzniesser kann die Wohnung oder das Haus also vollumfänglich benutzen und einen finanziellen Nutzen daraus generieren (durch Vermietung), ohne Eigentümer zu sein.

Wohnrecht

Das Wohnrecht gibt dem Berechtigten die Befugnis, in einem Gebäude oder einem Teil davon zu wohnen (Art. 776, ZGB). Es kann nicht weitervererbt werden und ist nicht übertragbar. Hingegen darf der Berechtigte seine Familienangehörigen und andern Hausgenossen zu sich ins Haus nehmen. Für die Errichtung eines Wohnrechts ist wie beim Nutzniessungsrecht auch ein Grundbucheintrag nötig.

Die Kosten für Reinigung und kleine Reparaturen sowie die Nebenkosten müssen die Berechtigten des Wohnrechts selber bezahlen. Grosser Reparaturen und Versicherungs- und Zinskosten für die Liegenschaft muss der Eigentümer übernehmen (Ryser & Goldenberger, Hofübergabe, 2004, S. 43).

Das Nutzniessungsrecht hat in der praktischen Anwendung an Bedeutung verloren und wird heute kaum noch angewendet. Deshalb liegt der Schwerpunkt der folgenden Abschnitte auf dem Wohnrecht.

Abgeltungsvarianten für Wohnrecht

In Artikel 11 des BGBB hält der Gesetzgeber fest, dass der Wohnrechtsgeber eine Entschädigung vom Wohnrechtsnehmer verlangen kann. Dies kann auf verschiedene Arten abgegolten werden. Nachfolgend sind die Abgeltungsvarianten schematisch dargestellt und beschrieben.

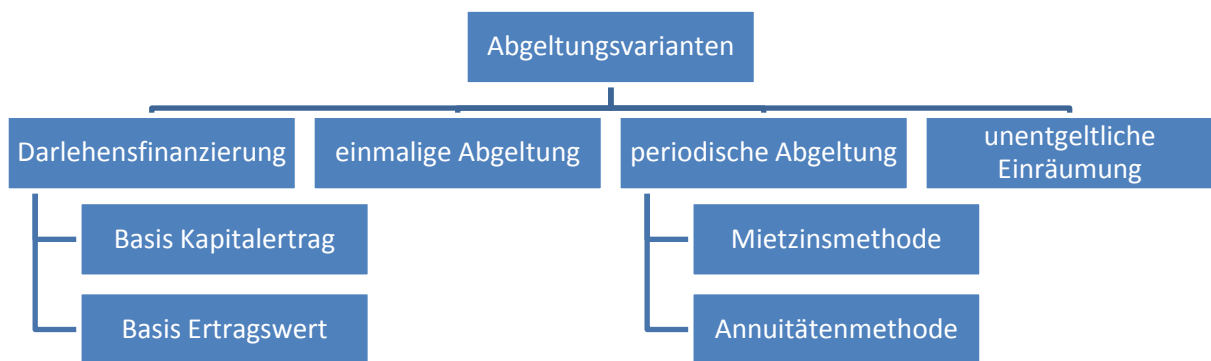


Abbildung 17: Abgeltungsvarianten für Wohnrechte

In Anlehnung an Ryser & Goldenberger, 2003, S. 7

Darlehensfinanzierung (Basis Kapitalertrag)

Bei der Darlehensfinanzierung stellt der Wohnrechtsnehmer dem Hofnachfolger ein Darlehen zur Verfügung. Die Höhe dieses Darlehens beträgt genau so viel, dass der Jahreszins die Mietkosten der Wohnung mit dem Wohnrecht deckt. Die Mietkosten (Mietwert der Wohnung) werden also mit den Zinskosten für das Darlehen direkt miteinander verrechnet, ohne dass dabei Geld fliesst (Ryser & Goldenberger, 2003, S. 14-17)

Tabelle 8: Beispiel Abgeltungsvariante "Darlehensfinanzierung (Basis Kapitalertrag) "

Darlehensfinanzierung	Berechnung	Betrag
Mietwert der Wohnung	Gemäss Ertragswertschätzung (EWS)	5'000 Fr.
Zinssatz	Langjähriges Mittel für erste Hypotheken ²²	4%
Darlehenssumme	5'000 Fr. / 4 * 100	125'000 Fr.

Die Wohnrechtsnehmer (Eltern) gewähren dem Übernehmer ein Darlehen in der Höhe von 125'000 Fr. Als Zins dafür erhalten sie jährlich 5'000 Fr., mit dem die Mietkosten beglichen werden.

Darlehensfinanzierung (Basis Ertragswert)

Das System der Darlehensfinanzierung basierend auf dem Ertragswert ist das ähnlich ausgestaltet wie die Darlehensfinanzierung auf Basis des Kapitalertrags. Die Darlehenssumme bemisst sich an der Höhe des Ertragswertes. Trotzdem unterscheiden sich diese zwei Varianten, da sich der Zinssatz dieses Systems nach der Schätzungsanleitung für EWS richtet und nicht nach den Kriterien des Kapitalmarktes. Die Zinssätze der Schätzungsanleitung variieren zwischen 6.3% und 14% und sind somit massiv höher als diejenigen der Kapitalmärkte²³. Rechtfertigen lässt sich diese Variante, wenn vor der

²² Als Zinssatz wird ein mehrjähriger Durchschnitt für erste Hypotheken verwendet.

²³ Die Zinssätze der Schätzungsanleitung werden unter Berücksichtigung der Amortisationskosten berechnet.

Übergabe hohe Investitionen in den Wohnraum getätigt wurden oder der Wohnraum über dem landwirtschaftlichen Normalbedarf liegt (Ryser & Goldenberger, 2003, S. 18-20).

Tabelle 9: Beispiel Abgeltungsvariante "Darlehensfinanzierung (Basis Ertragswert) "

Darlehensfinanzierung	Berechnung	Betrag
Mietwert der Wohnung	Gemäss Ertragswertschätzung (EWS)	5'000 Fr.
Zinssatz	Zinssatz für Kapitalisierung gemäss EWS	8%
Darlehenssumme	5'000 Fr. / 8 * 100	62'500 Fr.

Die Darlehenssumme auf Basis der Ertragswertschätzung beträgt in diesem Beispiel nur 50% der Darlehenssumme aufgrund des Kapitalertrags. Damit der Hofnachfolger nicht benachteiligt ist, muss der Wohnrechtsnehmer die vollen Unterhaltskosten der Wohnung tragen.

Einmalige Abgeltung

Mit der einmaligen Abgeltung werden die gesamten Mietkosten für die Wohnung mit dem Kaufpreis bei der Hofübernahme verrechnet. Als Grundlage dient dabei eine durchschnittliche, statistische Lebenserwartung der Wohnrechtsnehmer. Mit Hilfe einer Barwerttabelle wird ein Barwertfaktor aufgrund des gewählten Zinssatzes ermittelt²⁴. Der Mietwert der Wohnung wird mit diesem Faktor multipliziert, woraus der Wohnrechtswert resultiert (Ryser & Goldenberger, 2003, S. 9-13).

Tabelle 10: Beispiel Abgeltungsvariante "einmalige Abgeltung"

Einmalige Abgeltung	Berechnung	Betrag
Mietwert der Wohnung	Gemäss Ertragswertschätzung (EWS)	5'000 Fr.
Zinssatz	gemäss Ryser & Goldenberger, 2003, S. 74	5.5%
Alter Ehemann	Annahme für Beispiel	65 Jahre
Alter Ehefrau	Annahme für Beispiel	62 Jahre
Barwertfaktor Ehemann	Siehe Ryser & Goldenberger, 2003, S. 89	11.18
Barwertfaktor Ehefrau	Ryser & Goldenberger, 2003, S. 93	13.83
zu verwendender Faktor	Höheren Faktor verwenden	13.83
Wohnrechtswert	5'000 Fr. * 13.83	69'150 Fr.

In diesem Beispiel wird dem Nachfolger 69'150 Fr. an den Kaufpreis angerechnet. Ist dieser Betrag tiefer als der Ertragswert, muss die Differenz zum Ertragswert anderweitig finanziert werden. Der Wohnrechtswert ist, wie im Beispiel ersichtlich, stark von der Lebenserwartung der Wohnrechtsnehmer abhängig. Überschreitet ein Wohnrechtsnehmer die durchschnittliche Lebenserwartung, ist

²⁴ Mit der Barwertmethode wird der jährlich anfallende Mietwert unter der Berücksichtigung eines gewählten Zinssatzes auf mehrere Jahre aufgerechnet. Aufgrund des Alters des Wohnrechtsnehmers und des gewählten Zinssatzes kann aus der Barwerttabelle ein Barwertfaktor herausgelesen werden, mit dem der Mietwert anschliessend multipliziert wird. Da die Lebenserwartung von Männern und Frauen nicht gleich hoch ist, müssen verschiedenen Tabellen verwendet werden. Als Grundlage zur Berechnung des Wohnrechtswertes muss immer die höhere Lebenserwartung (höhere Barwertfaktor) eines Partners berücksichtigt werden. Mit diesem Vorgehen wird der Zeitwert des Geldes berücksichtigt.

der Betriebsnachfolger finanziell benachteiligt. Sterben die Wohnrechtsnehmer kurz nach der Hofübergabe, ist der Nachfolger seinen Geschwistern gegenüber stark bevorteilt.

Periodische Abgeltung (Mietzinsmethode)

Die Variante „Mietzinsmethode“ ist der Wohnungsmiete nahe. Die Wohnrechtsnehmer entschädigen den Hofübernehmer jährlich mit einer Miete auf Basis des Mietwerts der Ertragswertschätzung. Dieser Betrag kann bar, als Lohngutschrift oder in Form von Schuldzinsen beglichen werden (Ryser & Goldenberger, 2003, S. 21-23)

Tabelle 11: Abgeltungsvariante "periodische Abgeltung" Mietzinsmethode

Periodische Abgeltung	Berechnung	Betrag
Mietwert der Wohnung	Gemäss Ertragswertschätzung (EWS)	5'000 Fr.
Jährlicher Mietzins	Entspricht dem Mietwert der Wohnung	5'000 Fr.

Diese Variante ist sehr einfach umzusetzen und wird oft angewendet, wenn die abtretende Generation im fortgeschrittenen Alter ist oder der Wegzug vom Betrieb bevorsteht.

Periodische Abgeltung (Annuitätenmethode)

Mit der Annuitätenmethode wird das von den Wohnrechtsnehmern gewährte Darlehen andauernde zurückbezahlt. Aufgrund des Mietwertes wird ein Darlehensbetrag festgelegt, dessen Zins den Mietwert des Wohnrechts unterschreitet. Die Differenz zwischen Mietwert und Zinsbetrag wird von den Wohnrechtsnehmern nicht ausbezahlt, sondern vom Darlehen abgezogen. Nebst dem Darlehen sinkt somit der jährlich zu bezahlende Darlehenszins während der Tilgungsbetrag von Jahr zu Jahr steigt.

Tabelle 12: Abgeltungsvariante "periodische Abgeltung" Annuitätenmethode

Periodische Abgeltung	Berechnung	Betrag
Mietwert der Wohnung	Gemäss Ertragswertschätzung (EWS)	5'000 Fr.
Darlehen	Höhe des Darlehens kann frei bestimmt werden	80'000 Fr.
Zinssatz	gemäss Ryser & Goldenberger, 2003, S. 74	5.5%
Darlehenszins	80'000 Fr. * 5.5%	4'400 Fr.
Tilgung im Ersten Jahr	5'000 Fr. – 4'400 Fr.	600 Fr.
Restschuld nach einem Jahr	80'000 Fr. – 600 Fr.	79'400 Fr.

Da im ersten Jahr 600 Fr. getilgt werden konnte, nimmt die Restschuld um diesen Betrag, womit wiederum der Darlehenszins sinkt und die Tilgungsrate gleichzeitig steigt. Mit der Annuitätenmethode kann das Darlehen langfristig getilgt werden. Wie hoch das dieses Darlehen angesetzt werden kann, hängt vom Vermögen der Wohnrechtsnehmer ab (Goldenberger, 2014).

Unentgeltliche Einräumung

Mit der unentgeltlichen Einräumung verschafft sich der Wohnrechtsnehmer gegenüber seinem Nachkommen massive Vorteile. Er räumt sich das Wohnrecht ein, ohne eine Abgeltung dafür bezah-

len zu müssen. Der Nachkomme muss nebst dem Kaufpreis der Liegenschaft zum Ertragswert auch das Wohnrecht finanzieren, was den Kaufpreis massiv erhöht (Ryser & Goldenberger, 2003, S. 24-27)

Tabelle 13: Abgeltungsvariante "unentgeltliche Einräumung"

Unentgeltliche Einräumung	Berechnung	Betrag
Mietwert der Wohnung	Siehe Berechnung „einmalige Abgeltung“	69'150 Fr.
Kaufpreis der Liegenschaft	Fiktive Annahme (meist Ertragswert)	455'000 Fr.
Effektiver Kaufpreis	69'150 Fr. + 455'000 Fr.	524'150 Fr.

Der Käufer wird für das Wohnrecht nicht entschädigt und muss in diesem Beispiel eine Summe von 524'150 Fr. bezahlen. Früher war diese Variante weit verbreitet, da noch keine obligatorische Altersvorsorge existierte. Heute hat diese Abgeltungsvariante infolge der Benachteiligung des Nachkommen nur noch eine marginale Bedeutung.

Fazit der rechtlichen Aspekte

Wie in den vorangehenden Kapiteln zu erkennen ist, sind die rechtlichen Aspekte beim Generationswechsel von landwirtschaftlichen und gewerblichen Unternehmen sehr bedeutend. Sie geben die Rahmenbedingungen vor und beeinflussen im speziellen in der Landwirtschaft die Hofübergabe und die damit verbundenen Konsequenzen immens. Für die antretende und abtretende Generation ist es deshalb wichtig, sich über die rechtlichen Möglichkeiten und deren Auswirkungen frühzeitig zu informieren, damit eine optimale Lösung für das Unternehmen und die Familie gefunden werden kann.

4.3. Betriebswirtschaftliche Aspekte

Die betriebswirtschaftlichen Aspekte sind ein weiterer wichtiger Bestandteil des Generationswechsels, sowohl bei gewerblichen, als auch bei landwirtschaftlichen Betrieben. Zwischen Käufer und Verkäufer entstehen meisten Interessenskonflikte in Bezug auf den Kaufpreis. Der Käufer möchte die Unternehmung zu möglichst günstigen Konditionen erwerben, während der Verkäufer bestrebt ist, einen hohen Preis dafür zu lösen. Dieses Kapitel beleuchtet nicht nur die Unternehmensbewertung und die Finanzierungsmöglichkeiten, sondern auch die steuerlichen Folgen eines Generationswechsels. Der Fokus dieses Kapitels liegt in der Bewertung und Finanzierung von landwirtschaftlichen Unternehmen.

4.3.1. Bewertung landwirtschaftlicher Gewerbe und Grundstücke

Damit landwirtschaftliche Gewerbe oder Grundstücke verkauft werden können, muss vorgängig deren Wert bestimmt werden. Nach Artikel 17 des bürgerlichen Bodenrechts können landwirtschaftliche Gewerbe dem selbstbewirtschaftenden Erben zum Ertragswert und das Inventar zum Nutzwert angerechnet werden. Dieser entspricht nach Artikel 10 des BGG dem Ertrag eines landwirtschaftlichen Gewerbes oder Grundstücks, der bei landesüblicher Bewirtschaftung zum durchschnittlichen Zinssatz verzinst werden kann.

Der Ertragswert bemisst sich also nicht an den Fähigkeiten eines Betriebsleiters, sondern an der effektiven Ertragskraft des Betriebes. Die Berechnung des Ertragswertes aufgrund der Buchhaltungsergebnisse ist deshalb nicht zulässig. Der Ertragswert muss nach objektiven Gesichtspunkten geschätzt werden. Dies wird in der Praxis mit Hilfe der „Anleitung für die Schätzung des landwirtschaftlichen Ertragswertes“ (Schätzungsanleitung) umgesetzt. Die wichtigsten Elemente eines solchen Schätzverfahrens werden nachfolgend erläutert.

Boden

Die Ertragskraft von Boden wird sowohl durch das Klima als auch durch die Bodenqualität beeinflusst. Mit Hilfe einer Klimaeignungskarte für die Landwirtschaft kann der Boden in 20 verschiedene Zonen eingeteilt werden. Diese berücksichtigen die Niederschlagsmengen und die acker- und forstbauliche Eignung. Unabhängig von diesen klimatischen Faktoren muss die Bodenqualität mit lokalen Messungen bestimmt werden. Mit diesen Angaben wird ein Basisertragswert errechnet, von dem anschliessend Abzüge für die Distanz zum Betrieb, Parzellengrösse und Hangneigung gemacht werden. Je nach Ertragskraft des Bodens resultiert ein Wert von 210 Fr. bis 5'080 Fr. je Hektar (Schätzungsanleitung, BLW, 2003, S. 27-39).

Der Ertragswert von Waldflächen und Spezialkulturen wird nach anderen Kriterien bemessen.

Ökonomiegebäude

Bei der Bewertung von Ökonomiegebäuden wird ein Mietwert bestimmt, der mit einem angepassten Zinssatz zum Ertragswert kapitalisiert wird. Ökonomiegebäude setzen sich aus verschiedenen Modulen (Stall, Futterlager, Hofdüngerlager etc.) zusammen. Jedes dieser Module wird nach verschiedenen Bewertungskriterien bewertet. Bei Milchviehställen wird der Mietwert beispielsweise anhand der Anzahl GVE-Plätze errechnet. Ist der Stall überdurchschnittlich mechanisiert, kann der Mietwert mit spezifischen Zuschlägen angepasst werden. Bei sehr alten oder arbeitsintensiven Ställen werden die Werte mittels eines Korrekturfaktors nach unten korrigiert. Die Ansätze wurden auf Basis eines modernen, rationell eingerichteten Ökonomiegebäudes ohne Luxus zu Grunde gelegt (Schätzungsanleitung, BLW, 2003, S. 51-61).

Sobald der Mietwert errechnet ist, wird dieser aufgrund eines Kapitalisierungssatzes zum Ertragswert aufgerechnet. Der Kapitalisierungssatz wird durch die Unterhaltskosten, Restnutzungsdauer (RND) und den Bauzustand bestimmt. Gebäude mit wenig funktionellen Teilen weisen tiefere Unterhaltskosten auf als solche mit vielen mechanischen Einrichtungen. Die RND ist abhängig vom Alter und Zustand des Gebäudes. Wurden Gebäude oder Teile davon renoviert, muss dies bei der Bestimmung der RND berücksichtigt werden. Für die Beurteilung des Zustandes der periodisch zu erneuernden Gebäudeteile ist vor allem auf den Zustand von Einrichtungen und Installationen zu achten. Diese können auch dann grosse Mängel aufweisen, wenn die Gebäudehülle in einwandfreiem Zustand ist. Als Beispiel beträgt der Kapitalisierungssatz eines Gebäudes mittleren Zustandes mit tiefen Unterhaltskosten und einer RND von 30 Jahren 7.5%. Soll der Ertragswert eines Gebäudes errechnet wer-

den, muss der Mietwert mit dem Kapitalisierungssatz multipliziert werden (Schätzungsanleitung, BLW, 2003, S. 167-170).²⁵

Wohnhäuser

Die Bewertung des Wohnraums ist in der Landwirtschaft relativ aufwändig. Aufgrund der Betriebsgrösse wird ein „landwirtschaftlicher Normalbedarf“ bestimmt. Dieser entspricht dem Bedarf für die Betriebsleiterfamilie und die abtretenden Generation und kann deshalb zum Ertragswert gekauft werden. Wohnraum, der den Normalbedarf übersteigt, wird zu einem höheren Wert angerechnet. Nachfolgend werden die Berechnung des „Raumbedarfs“ und die Bewertung des „landwirtschaftlichen Normalbedarfs“ und „Wohnraums über dem Normalbedarf“ beschrieben. (Schätzungsanleitung, BLW, 2003, S. 41-50).

Raumbedarf

Der Raumbedarf entspricht dem landwirtschaftlichen Normalbedarf. Anhand sieben Indikatoren wird ein Betriebstyp bestimmt. Aufgrund dessen kann in der Tabelle der Raumbedarf herausgelesen werden.

Die relevanten Indikatoren sind:

- Anteil offene Ackerfläche an der LN
- Viehbesatz in GVE je ha LN
- Anteil Spezialkulturen an der LN
- Anteil Rindvieh-GVE am Gesamtviehbestand
- Anteil Verkehrsmilchkühe am Rindviehbestand
- Anteil Mutter- und Ammenkühe am Rindviehbestand
- Anteil Schweine und Geflügel-GVE am Gesamtviehbestand

Aufgrund einer Tabelle wird der Betrieb einem von zehn Betriebstypen zugeordnet. Je nach Typisierung ist beim nächsten Schritt die Betriebsgrösse aufgrund der Fläche oder GVE für die Bestimmung der Raumeinheiten (RE) relevant. Ein reiner Milchwirtschaftsbetrieb gehört beispielsweise dem Typ G an. Werden auf diesem Betrieb 50 GVE gehalten, stehen dem Landwirten 14 RE zur Verfügung (Normalbedarf). Die Anzahl RE ist demzufolge an die Arbeitsbelastung des Betriebes gekoppelt. Je grösser und arbeitsintensiver ein Betrieb ist, desto höher ist der landwirtschaftliche Normalbedarf. Die Umrechnung von RE in Nettowohnfläche erfolgt mittels einer Tabelle. Es wird dabei unterschieden, ob es sich um eine Küche, Badezimmer, Toilette oder um Wohnräume handelt. Eine RE entspricht bei Wohnräumen zwischen 15.1m² und 18.0m². Je nach Höhe, Ausstattung und Art des Wohnraums kann innerhalb diese Werte variiert werden (Schätzungsanleitung, BLW, 2003, S. 45-46).

²⁵ Berechnung: Ertragswert = Mietwert / Kapitalisierungssatz * 100

Bewertung des landwirtschaftlichen Normalbedarfs

Der landwirtschaftliche Normalbedarf wird mittels eines Punktiersystems bewertet. Aufgrund der nachfolgenden Bewertungskriterien wird ein Punkttotal errechnet, welches mit dem Faktor 5.7 multipliziert wird (Siehe Fussnote 28). Als Ergebnis resultiert der Mietwert.

Bewertungskriterien sind:

- Isolation
- Fenster
- Heizung
- Wärmespeicher
- Küche
- Waschen
- Sanitäre Anlagen
- Wasserversorgung
- Abwasserbeseitigung
- Übrige Kriterien (Raumeinteilung, Bodenbeläge, Estrich, Keller, Umgebungsgestaltung)
- Verkehrslage
- Abzüge für schlechte Zufahrt

Jedes dieser Bewertungskriterien ist in der Schätzungsanleitung in drei bis vier abgestufte Punktsätze unterteilt. Wurde der gesamte landwirtschaftliche Normalbedarf nach diesen Kriterien bewertet, müssen alle Punkte jeder RE zusammengezählt und mit dem Faktor 5.7 multipliziert werden. Der daraus resultierende Mietwert wird, gleich wie bei Ökonomiegebäude, mit dem entsprechenden Kapitalisierungssatz zum Ertragswert aufgerechnet (Schätzungsanleitung, BLW, 2003, S. 47-50).

Bewertung des Wohnraums über dem landwirtschaftlichen Normalbedarf

Die Bewertung des Wohnraums über dem landwirtschaftlichen Normalbedarf basiert nicht auf einem Punktierungssystem, sondern auf einem ortsüblichen Mietzins, der kapitalisiert wird. Der Kapitalisierungssatz setzt sich aus dem durchschnittlichen Zinssatz für Hypotheken und Bewirtschaftungskosten (Unterhalt, Amortisation, Mietzinsrisiko und Verwaltung) zusammen. Die Bewirtschaftungskosten erhöhen den durchschnittlichen Zinssatz für Hypotheken um ungefähr 1% bis 3%. Bei Neubauten sind die Amortisationskosten höher als bei alten Wohnhäusern, womit der tiefere Wert der Realität näher steht. Der Wert von Wohnraum über dem landwirtschaftlichen Normalbedarf ergibt sich, wenn der jährlich erzielbare Mietzins mit dem Kapitalisierungssatz multipliziert wird.

Der gesamte Wert des Wohnhauses ergibt sich, wenn der Ertragswert des Normalbedarfes mit dem Wert des Wohnbedarfes über dem Normalbedarf summiert wird (Schätzungsanleitung, BLW, 2003, S. 50).

Einfluss unterschiedlicher Betriebstypen auf den Kaufpreis für Wohngebäude

Das nachfolgende Beispiel soll aufzeigen, wie der Kaufpreis eines Wohngebäudes bei zwei unterschiedlich gewählten Betriebstypen variieren kann. Die zwei Beispielsbetriebe sind fiktiv und nicht zwingend realistisch.

Tabelle 14: Einfluss unterschiedlicher Betriebstypen auf den Kaufpreis für Wohngebäude

Quelle: eigenes Beispiel

	Betrieb 1		Betrieb 2	
Betrieb	Betrieb 1 wird im Nebenerwerb bewirtschaftet. Die Einnahmequellen beschränken sich nebst den staatlichen Direktzahlungen auf den Verkauf von Pferdeheu und Gemüse. Auf 90% der LN wird Pferdeheu produziert. Diese extensiv genutzten Wiesen werden pro Jahr zwei bis drei Mal genutzt. Auf den restlichen 10% werden Spezialkulturen (Obst) angebaut.		Betrieb 2 ist ein vielseitiger Ackerbaubetrieb. Es werden Zuckerrüben, Winterweizen, Raps und Silomais angebaut. Da die klimatische Lage es zulässt und die Vermarktung gesichert ist, bewirtschaftet auch Betrieb 2, 1.81ha Spezialkulturen (Obst).	
Wohnhaus	Der Betrieb verfügt über 2 Wohnungen im selben Haus. Die Betriebsleiterwohnung ist mit 8 RE sehr gross (RND: 30 Jahre). Die zweite Wohnung hat eine Grösse von 5 RE (3-Zimmer-Wohnung) und wird an eine Einzelperson vermietet. Sie ist rund 15 Jahre alt aber noch in gutem Zustand (RND: 60 Jahre). Die Eltern des Nachfolgers wollten nicht auf dem Betrieb wohnen und haben daher im naheliegenden Dorf eine Wohnung gekauft.			
Region	Agglomeration Zürich			
Zone	Tal			
LN	Grünland	16.29ha	Winterweizen	5.29ha
	Spezialkulturen	1.81ha	Zuckerrüben	4.00ha
			Raps	4.00ha
			Silomais	4.00ha
			Spezialkulturen	1.81ha
	Total	18.10ha	Total	18.10ha
SAK	1.00			
Arbeitsbedarf nach AVOR ²⁶	1679h		1834h	
Betriebstyp	J (Schätzungsanleitung S. 45)		B (Schätzungsanleitung S. 45)	
Wohnraum total	13 RE		13 RE	
Normalbedarf	13 RE (Schätzungsanleitung S. 46)		8 RE (Schätzungsanleitung S. 46)	
Wohnraum über Normalbedarf	0 RE		5 RE (3-Zimmer-Wohnung)	
Punkte für den Normalbedarf ²⁷	124 je RE		124 je RE	

²⁶ Im AVOR wird von einer mittleren Mechanisierung ausgegangen. Die vorgegebenen Standardwerte des AVOR wurden nicht an die betrieblichen Bedingungen angepasst, da es sich um ein fiktives Beispiel handelt.

	Betrieb 1	Betrieb 2
Mietwert des Normalbedarfs ²⁸	Betriebsleiterwohnung: 5'654.40 Fr. Mietwohnung (5 RE): 3'534.00 Fr.	Betriebsleiterwohnung: 5'654.40 Fr.
Mietwert des Wohnraums über dem Normalbedarf	Gesamte Wohnfläche wird als landwirtschaftlicher Normalbedarf bewertet.	Mietwohnung (5 RE): ²⁹ 16'628.00 Fr.
Mietwert Total	9'188.40 Fr.	22'279.40 Fr.
Ertragswert des Normalbedarfs ³⁰	Betriebsleiterwohnung: 80'777.15 Fr. Mietwohnung (5 RE): 65'444.45 Fr.	Betriebsleiterwohnung: 80'777.15 Fr.
Wert des Wohnraums über dem Normalbedarf ³¹	Gesamte Wohnfläche wird als landwirtschaftlicher Normalbedarf bewertet.	329'840 Fr.
Ertragswert Total	146'221.60 Fr.	410'617.15 Fr.
Differenz	246'395.55 Fr.	

Diese zwei fiktiven Betriebe zeigen auf, dass trotz ähnlichen Strukturen und gleicher Betriebsgrößen der Kaufpreis des Wohnhauses sehr unterschiedlich hoch sein kann. Die Differenz beträgt hier 246'395.55 Fr. Der Grund für diesen grossen Unterschied liegt in der Typisierung der Betriebe. Bei Betrieb 1 werden alle RE als landwirtschaftlicher Normalbedarf bewertet, während bei Betrieb 2 nur 8 RE zum Ertragswert bewertet werden. Kann die kleinere Wohnung auch nach der Betriebsübernahme durch den Nachkommen vermietet werden, ist Betrieb 1 gegenüber Betrieb 2 stark bevorteilt. Trotz viel tieferem Kaufpreis könnte Betrieb 1 die gleich hohen Mieteinnahmen erwirtschaften wie Betrieb 2. Wird der Kaufpreis der Mietwohnung von Betrieb 1 mit den ortsüblichen Preisen verglichen, ist der Preisunterschied sehr gross. Die Mietwohnung könnte günstiger gekauft werden und zu ortsüblichen Mietpreisen vermietet werden. Dies stösst bei den Geschwistern des Hochnachfolgers in solchen Fällen oft auf Unverständnis.

²⁷ Als Grundlage für die Berechnung des Normalbedarfs wurde bei beiden Betrieben von einem mittleren bis guten Zustand / Ausstattung ausgegangen.

²⁸ Der Mietwert des Normalbedarfs wird berechnet, indem die Punktzahl mit den Raumeinheiten und dem Mietwert je Punkt (5.70 Fr.) multipliziert wird.

²⁹ Der Mietzins wurde unter Berücksichtigung des Mietpreisindex von 1'191 Fr. (2003) an auf 1'386 Fr. angehoben (2013). Dieser Wert wurde auf ein Jahr aufgerechnet, sodass der jährliche Mietwert 16'628 Fr. beträgt (Herren, 2007).

³⁰ Unter Annahme dass der Zustand der Gebäudeteile gut ist und die Unterhaltskosten tief sind, wurde der Kapitalisierungssatz von 7.0% bei einer RND von 30 Jahren verwendet. Für die vermietete Wohnung wurde unter den gleichen Annahmen ein Kapitalisierungssatz von 5.4% eingesetzt, da die RND 60 Jahre beträgt.

³¹ Zum durchschnittlichen Zinssatz für erste Hypotheken von 2.5% (Hauseigentümerverband Schweiz, 2006) wurden für die Bewirtschaftungskosten 2% dazugerechnet. Der Kapitalisierungssatz beträgt somit 4.5%. In der Praxis wird für den Zinssatz ein langfristiger Durchschnitt (mehr als nur fünf Jahre) verwendet. 2.5% sind deshalb nicht sehr realistisch. Im Kanton Zug ist dieser sehr tief und beträgt momentan ungefähr 3.5% (Goldenberger, 2014).

Eine solche Ungleichheit den Miterben gegenüber entsteht auch, wenn ein Betrieb nach der Übernahme stark extensiviert wird. Werden beispielsweise alle Kühe kurz nach der Hofübergabe verkauft und der Betrieb im Nebenerwerb extensiv bewirtschaftet, ist der berechnete landwirtschaftliche Normalbedarf nicht mehr gerechtfertigt. Die Arbeitsbelastung sinkt durch den Verkauf der Kühe. Trotzdem konnte der Übernehmer viel Wohnraum zu sehr günstigen Konditionen erwerben, der nach der Betriebsumstellung zu ortsüblichen Preisen vermietet werden kann (Siehe Abbildung 18). Eine solch starke Extensivierung kurz nach der Hofübernahme ist jedoch gesetzeswidrig. Die Miterben können deshalb eine Klage wegen Rechtsmissbrauch einreichen (Goldenberger, 2014).

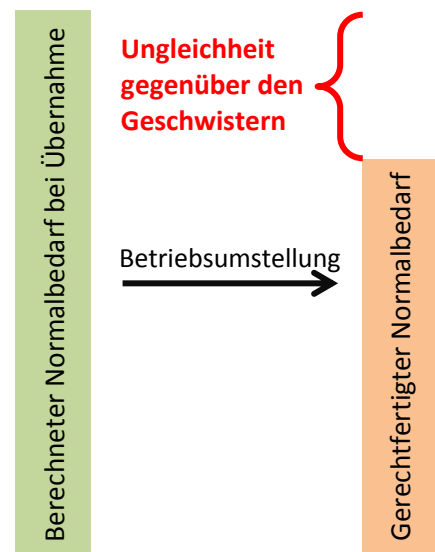


Abbildung 18: Normalbedarf bei Betriebsumstellungen nach der Hofübernahme

Wird ein Betrieb kurz nach der Übernahme vergrößert sodass nach Schätzungsanleitung mehr Wohnraum gerechtfertigt wäre, wirkt sich dies nachteilig auf den Hofübernehmer aus.

Aus diesen Beispielen ist zu erkennen, dass die Bewertung von Wohnraum einen grossen Einfluss auf den Kaufpreis landwirtschaftlicher Gewerbe hat. Es zeigt aber auch, dass die Typisierung der Betriebe und die Betriebsumstrukturierung nach der Übernahme den landwirtschaftlichen Normalbedarf stark beeinflussen. Die finanziellen Auswirkungen davon sind oft schwerwiegend.

Inventar

Nach Artikel 17 des BGBB wird das Inventar bei der Hofübergabe zum Nutzwert angerechnet. Die einzelnen Inventargruppen werden dabei unterschiedlich bewertet. Tabelle 15 zeigt, nach welchen Methoden das Inventar bewertet wird (Gmür, 2006, S. 6).

Tabelle 15: Bewertung der Inventargruppen

In Anlehnung an Gmür, 2006, S. 6

Inventargruppe	Nutzwert	Berechnung
Vieh (Milchkühe, Aufzucht)	Mittel von Verkehrs- und Schlachtwert	Der Nutzwert von Milchkühen und Aufzuchtieren wird aus dem Mittel des Verkehrs- und Schlachtwertes berechnet.
Vieh (Masttiere)	Schlachtwert	Masttiere werden aufgrund eines mittleren Schlachtwertes bewertet.
Maschinen und Geräte	Zeitwert	Maschinen und Geräte werden nach dem Zeitwert bewertet. Dieser berechnet sich aus dem Ankaufspreis abzüglich einer der Nutzungsdauer entsprechenden Abschreibung. Wertvermehrnde Reparaturen sind bei der Berechnung des Zeitwertes zu berücksichtigen.

Inventargruppe	Nutzwert	Berechnung
Feldinventar	Im Ertragswert enthalten	Das Feldinventar (Saat- und Düngerkosten stehender Kulturen) wurde schon im Ertragswert miteingerechnet.
Selbstproduzierte Raufutternvorräte	Produzentenpreis	Selbstproduzierte Vorräte müssen zum Produzentenpreis bewertet werden.
Zugekaufte Vorräte	Ankaufspreis	Bei den zugekauften Vorräten (Kraftfutter, Dünger, Pflanzenschutzmittel etc.) entspricht der Nutzwert dem Ankaufspreis.

Zur Berechnung des Nutzwerts der einzelnen Inventargruppen sind aktuelle Marktpreise beispielsweise von Zeitschriften beizuziehen. Für die Bestimmung des Zeitwerts stehen verschiedene Berechnungshilfen von Agridea oder des Verbandes für Landtechnik zur Verfügung.

Nichtlandwirtschaftliche Nebengewerbe, Flächen Gebäude und Anlagen

Nichtlandwirtschaftliche Nebengewerbe müssen nach Artikel 17 des BGGB zum Verkehrswert angerechnet werden. Einzelne Flächen, Gebäude und Anlagen die nicht landwirtschaftlich genutzt werden, sind aufgrund deren Ertragskraft nach dem Ertragswertprinzip zu bewerten (Art.10, Abs. 3, BGGB).

Erhöhung des Anrechnungswertes

Als Schutz der Miterben sieht das BGGB mit dem Artikel 18 vor, den Anrechnungswert in Ausnahmefällen zu erhöhen:

- *Verschuldung ist höher als der Ertragswert*
Wenn die Schulden bei der Hofübergabe den Ertragswert übersteigen, kann eine Erhöhung des Kaufpreises verlangt werden.
- *Kaufpreis über dem Ertragswert*
Hat ein Betriebsleiter den Betrieb zu einem Preis über dem Ertragswert gekauft (z.B. Mischpreis, Ertragswert), kann er eine Erhöhung des Kaufpreises verlangen.
- *Grosse Investitionen in den letzten zehn Jahren vor der Übergabe*
Wurden vor der Übergabe grosse Investitionen wie beispielsweise ein Stallneubau oder ein Landkauf getätigt, ist eine Erhöhung des Ertragswertes angemessen. Die Erhöhung an den Ertragswert wird aufgrund der Differenz zwischen Anlagekosten und Ertragswert errechnet. Wurde der Stall 5 Jahre vor der Übernahme gebaut, kann der Ertragswert um 50% dieser Differenz erhöht werden. Mit der Erhöhung des Anrechnungswertes muss die Finanzierbarkeit und Tragbarkeit der Übernahme immer noch gewährleistet sein.

4.3.2. Finanzierung

Möchte ein potentieller Nachfolger ein Unternehmen käuflich übernehmen, hat er genaue finanzielle Abklärungen zu machen. Es muss nicht nur die Finanzierung geregelt sein, sondern auch Tragbarkeitsberechnungen müssen gemacht werden, um den künftigen Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Die Finanzierungsarten für Investitionen sind sehr vielfältig, wie Abbildung 19 zeigt. Wird ein Landwirtschaftsbetrieb durch den Generationswechsel gekauft, beschränken sich die Finanzierungsarten auf die Beteiligungs- und Kreditfinanzierung. Wird angespartes Kapital bei der Hofübernahme investiert, handelt es sich um eine Beteiligungsfinanzierung. Häufig reichen die eigenen Mittel nicht aus, sodass der Mittelbedarf mit Darlehen oder Hypotheken ergänzt werden muss. Diese Art der Finanzierung bezeichnet man Kreditfinanzierung.

Die Vermögensverflüssigung wird häufig bei Ersatzinvestitionen angewendet, wenn bestehende Kapital verkauft wird und der Erlös davon der Finanzierung einer Investition dient. Wird der monetäre Gewinn reinvestiert, spricht man von Selbstfinanzierung.

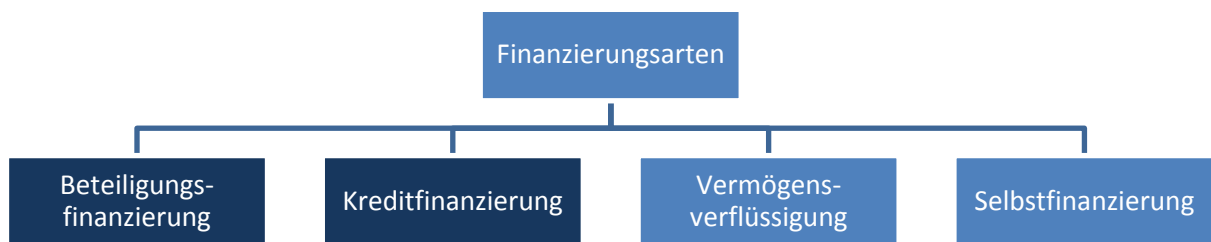


Abbildung 19: Finanzierungsarten

In Anlehnung an Capaul & Steingruber, 2013, S. 391ff

Kreditfinanzierung

Die Möglichkeiten für Kreditfinanzierungen sind in der Landwirtschaft sehr vielfältig. Nebst Hypotheken und Darlehen können unter Erfüllung der geforderten Bedingungen sogar zinsfreie Darlehen beansprucht werden. Nachfolgend werden die Finanzierungsmöglichkeiten mit Fremdkapital genauer beschrieben.

Starthilfe

Betriebe, die nach den Bestimmungen des BGGB übernommen wurden, können vom Bund zur Verfügung gestellte Investitionskredite beantragen (Art. 106, Abs. 1, Landwirtschaftsgesetz, LWG). Zur Finanzierung der Hofübernahme dürfen berechnete, eine einmalige „Starthilfe“ beantragen. Dies ist ein zinsloser Kredit der für betriebliche Investitionen frei eingesetzt werden kann. Die Höhe dieses Kredits bemisst sich an der Betriebsgrösse gemäss SAK. Bevor ein Starthilfegesuch bewilligt wird, überprüfen die zuständigen kantonalen Amtsstellend die Tragbarkeit der Investition und erstellen ein Grundpfand. Die Rückzahlungsfrist für Starthilfedarlehen dauert 12 Jahre. Die maximale Kredithöhe

beträgt bei mehr als 5.0 SAK 260'000 Fr. (Art. 43, Strukturverbesserungsverordnung, SVV). Starthilfeberechtigt ist wer:

- ein Betrieb mit mindestens 1.25 SAK besitzt oder übernimmt
- den ökologische Leistungsnachweis (ÖLN) erfüllt
- ein Betrieb nach dem BGBB übernimmt oder übernommen hat
- Selbstbewirtschafter ist und über eine geeignete Ausbildung verfügt
- die Einkommenslimite von 80'000 Fr. für Einzelpersonen und 120'000 Fr. für verheiratete nicht überschreitet
- die Vermögenslimite von 800'000 Fr. nicht überschreitet
- höchstens 35 Jahre alt ist
- eine Investition plant, die zweckmässig, wirtschaftlich, finanzierbar und tragbar ist

Hypothek

Da die finanziellen Mittel für die Hofübernahme mit einer Starthilfe allein kaum ausreichen, sind Hypotheken oft bedeutende Finanzierungsquellen. Damit einem Landwirt Kapital in Form einer Hypothek gewährt werden kann, prüfen die Banken die finanzielle Situation des Betriebes sowie die Tragbarkeit der Investition. Als Gegenleistung hat der Landwirt einen Kapitalzins zu bezahlen. Bei Festhypotheken wird dieser Zinssatz für eine bestimmte Zeit ausgehandelt. Je länger die Laufzeit einer Festhypothek ist, desto höher ist der vereinbarte Zinssatz. Die Kosten für Festhypothek sind jedoch für die Dauer der Laufzeit abschätzbar. Variablen Hypotheken sind im Gegensatz zu Festhypotheken mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten aufzulösen. Der Zinssatz wird periodisch demjenigen des Kapitalmarktes angepasst und kann deshalb variieren. Die Amortisationsverpflichtungen sind je nach Anbieter und Umfang der Hypothek unterschiedlich. Alle Hypotheken sind jedoch abgesichert. Diese Absicherung erfolgt durch eine Grundpfandverschreibung durch das zuständige Notariat. Kann die Hypothek infolge Konkurses nicht mehr zurückbezahlt werden, müssen Land und Liegenschaften versteigert werden, um den Forderungen der Kapitalgeber gerecht zu werden.

Darlehen

Bei Darlehen wird wie bei Hypotheken Kapital zur Verfügung gestellt. Dies erfolgt bei Hofübernahmen oft auf privater Basis. Zinssatz und Amortisationsverpflichtungen werden unter den beteiligten Parteien ausgehandelt. Ein Darlehen auf privater Basis ist nicht in jedem Fall grundpfandgesichert, sodass der Gläubiger mit seinem privaten Vermögen haftet. Eine sehr bekannte Form einer Darlehensfinanzierung ist die Abgeltung des Wohnrechts. Dabei stellt der Wohnrechtsnehmer dem Hofnachfolger ein Darlehen zur Verfügung, dessen Zinsbetrag dem Mietwert des Wohnrechts gleichgestellt ist.

Damit die Finanzierung der Hofübernahme gesichert ist und diese nicht finanzielle Schwierigkeiten mit sich bringt, sind genaue Abklärungen und Berechnungen zu tätigen. Da die Kapitalbeschaffung in der Landwirtschaft nur ein kleines Problem darstellt, liegt der Schwerpunkt in der Prüfung der Tragbarkeit. Vor allem wenn der Betrieb nicht zum Ertragswert, sondern zu einem Mischpreis oder zum

Verkehrswert übernommen werden soll, ist zu prüfen, ob mit dem Ertragspotential den Zins- und Tilgungsverpflichtungen nachgekommen werden kann.

Belastungsgrenze

Die Belastungsgrenze hat zum Ziel, die Verschuldung landwirtschaftlicher Betriebe zu verhindern. Konkret dürfen Landwirte grundpfandgesichertes Kapital nur in der Höhe der Belastungsgrenze aufnehmen.³² Diese entspricht dem 1.35-fachen Ertragswert (Art. 73, Abs. 1 BGG). Die Belastungsgrenze muss für die Beantragung nicht grundpfandgesicherter Darlehen und Investitionshilfen nicht beachtet werden.

Während den wirtschaftlichen Krisenjahren zwischen dem Ersten und Zweiten Weltkrieg stieg die Verschuldung landwirtschaftlicher Betriebe infolge mangelnder gesetzlicher Limite stark an. Rund 13% des Rohertrages mussten für Schuldzinsen aufgewendet werden. Im Jahr 1947 wurde die Belastungsgrenze gesetzlich eingeführt, sodass die Verschuldung wieder leicht abgenommen hatte. Dank dieser Regelung und der Gewährung zinsloser Darlehen ab 1962 nahm der Fremdkapitalanteil von 53% in den Dreissigerjahren auf 43% im Jahr 2003 ab. Dank tiefen Zinssätzen und der tieferen Verschuldung mussten Landwirte im Jahr 2003 nur noch 3.6% des Rohertrages für Schuldzinsen aufwenden (Krummenacher, 2009).

Mit der Belastungsgrenze werden der Landwirtschaft in der Kapitalbeschaffung Grenzen gesetzt. Nationalrat Maurice Chevrier hat im Jahr 2002 deshalb gefordert, die Belastungsgrenze aufzuheben. Mit diesem Vorschlag hatte er zum Ziel, die Eigenverantwortung der Landwirte zu stärken und staatliche Regulierungen abzubauen (Krummenacher, 2009).

Dieser Vorschlag konnte im BGG nicht angepasst werden, da verschiedene Organisationen dieser Änderung kritisch gegenüber standen. Die Schweizer Vereinigung für ländliche Entwicklung, Suissmeilio, analysierte die Auswirkungen, wenn die Belastungsgrenze aufgehoben würde, woraus folgendes resultierte:

- *Höhere Schuldzinsen*

Dank der Belastungsgrenze kann die Landwirtschaft bei der Kreditprüfung der Banken von einem guten Rating profitieren. Wäre dem nicht so, würde das Rating wesentlich tiefer ausfallen, was sich auf den Zinssatz negativ auswirken würde.

- *Genauere Prüfung der Kreditgesuche*

Kreditgesuche würden genauer überprüft werden. Die Landwirte müssten umfangreiche Businesspläne vorlegen und diese transparent präsentieren. Dies hätte Mehrkosten zur Folge.

- *Steigender Druck für nichtlandwirtschaftliche Nutzung*

³² Keine Belastungsgrenze besteht für Grundpfandrechte für Wohnbauförderungen, Bodenverbesserungen und zur Sicherung des Gewinnanspruchs der Mieterben (Art. 75, Abs. 1, BGG). Die Belastungsgrenze kann in Ausnahmefällen überschritten werden. Dies muss allerdings von den kantonalen Behörden bewilligt werden (Art. 76, BGG).

Mit der Aufhebung der Belastungsgrenze würde die Verschuldung ansteigen, was den Druck auf nichtlandwirtschaftliche Aktivitäten infolge höherer Kapitalkosten erhöhen würde.

- *Sinkende Wirkung von Starthilfedarlehen*

Starthilfedarlehen würden durch die Aufhebung der Belastungsgrenze weniger gezielt für betriebliche Massnahmen eingesetzt.

- *Starke Differenzierung von finanziell schwachen und starken Betrieben*

Finanziell schwache Betriebe würden ohne Belastungsgrenze ein schlechteres Rating erhalten, womit die finanzielle Belastung durch einen höheren Zinssatz zusätzlich ansteigen würde.

Suissemelio sieht die Aufhebung der Belastungsgrenze für wenig sinnvoll, da die Landwirtschaft nicht ein Finanzierungs- sondern ein Tragbarkeitsproblem habe. Die Beschaffung von Geld sei in den wenigsten Fällen problematisch. Die Schwierigkeit vieler Investitionen liege deshalb in der finanziellen Tragbarkeit (Krummenacher, 2009).

4.3.3. Steuern

Die steuerlichen Aspekte müssen bei der Hofübergabe genau beachtet werden. Dabei müssen sowohl die Bestimmungen des Bundes, wie auch die kantonalen Steuerregelungen berücksichtigt werden. Da die kantonalen Unterschiede sehr gross sind, befasst sich dieses Kapitel nur mit den steuerlichen Bestimmungen des Bundes.

Bei der Hofübergabe sind sämtliche Kapitalgewinne zu versteuern. Dazu gehören sowohl Liquidationsgewinne, als auch Grundstücksgewinne. Liquidationsgewinne entstehen beim Verkauf oder der Aufgabe des Betriebes. Liegt der Verkaufspreis der Liegenschaft oder des Inventars über dem steuerlichen Buchwert, liegt ein Liquidationsgewinn vor (Siehe Abbildung 20, Situation 1). Dieser wird in der Landwirtschaft bis maximal zur Höhe der kumulierten Abschreibungen angerechnet.³³ Werden die Liegenschaften und das Inventar unter dem Buchwert verkauft, entsteht ein Verlust (Siehe Abbildung 2, Situation 2)

³³ Die kumulierten Abschreibungen entsprechen der Summe aller getätigten Abschreibungen.

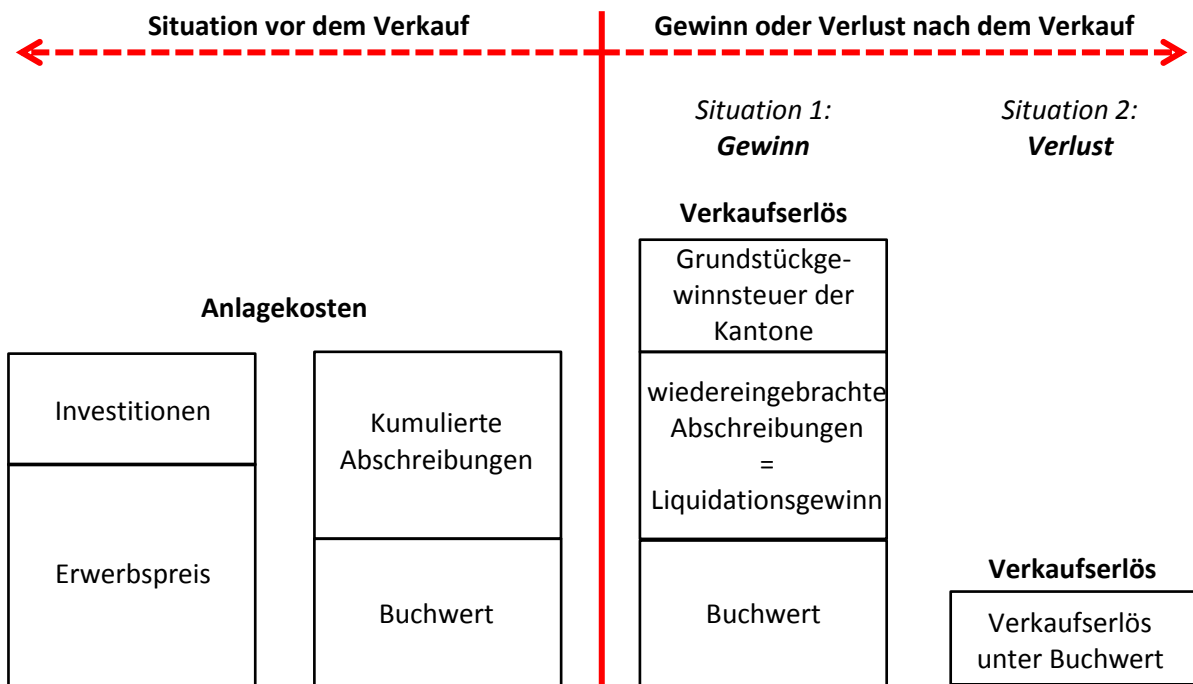


Abbildung 20: Kapitalgewinne bei der Hofübergabe

Agriexpert, 2014

Oft entsteht beim Verkauf des Inventars ein Gewinn und bei den Liegenschaften ein Verlust. Der Gewinn des Inventarverkaufs kann mit dem Verlust des Liegenschaftenverkaufs verrechnet werden. Deshalb bringt der Verkauf des Inventars bei der Verpachtung eines Betriebes steuertechnische Nachteile mit sich.

Als Grundstücksgewinn wird der Betrag bezeichnet, der den Liquidationsgewinn übersteigt (Siehe Abbildung 20).

Besteuerung eines Liquidationsgewinnes

Der Liquidationsgewinn fällt, wie das ordentliche Einkommen, unter die Einkommenssteuer. Die Besteuerung kann bei bestimmten Voraussetzungen nach einer privilegierten Methode erfolgen. Der gesamte Liquidationsgewinn wird in zwei Teile aufgeteilt (Siehe Abbildung 21). Derjenige Teil, für welchen ein Einkauf in die berufliche Vorsorge nachgewiesen werden kann, wird zu einem Fünftel des Steuersatzes besteuert. Dieser Teil wird „fiktiver Einkauf“ genannt. Verbleibt nach Abzug des fiktiven Einkaufs immer noch ein Restbetrag, wird dieser zu einem Fünftel satzbestimmend, mindestens aber zu 2% besteuert (Artikel 37, Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG)).³⁴

³⁴ „Ein Fünftel satzbestimmend“ heisst, dass nur ein Fünftel des entsprechenden Betrages besteuert wird (Goldemberger, 2014).

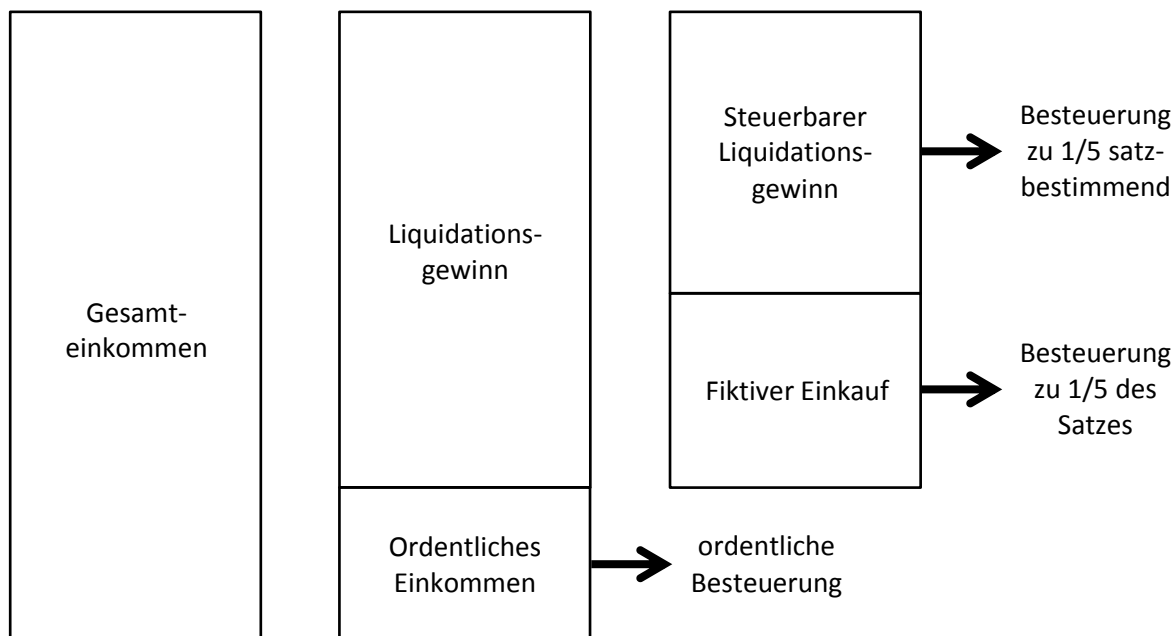


Abbildung 21: Besteuerung eines Liquidationsgewinnes

Agriexpert, 2014

Besteuerung eines Grundstückgewinnes

Übersteigt der Liquidationsgewinn bei einem landwirtschaftlichen Gewerbe nach Artikel 6 des BGGb die Summe der kumulierten Abschreibungen, fällt dieser Betrag unter die Grundstückgewinnsteuer (Siehe Abbildung 20). Diese wird nur von den Kantonen und nicht vom Bund erhoben (Ryser & Goldenberger, Hofübergabe, 2004, S. 56-60).

Da die Steuerplanung und Steueroptimierung vor allem beim Verkauf von Liegenschaften und Inventar sehr komplex sind, empfiehlt sich eine frühzeitige professionelle Beratung. Die Beratungsunternehmen kennen neben den eidgenössischen Bestimmungen auch die kantonalen Regelungen. Dies hilft den Landwirten, die Hofübergabe genau zu planen und steuertechnische Optimierungen vorzunehmen, was sich massiv auf die finanzielle Situation auswirken kann.

4.3.4. Investitionen im richtigen Zeitpunkt tätigen

Investitionen vor der Hofübergabe können den Übernahmepreis massiv beeinflussen. Wird ein Gewerbe zum Ertragswert verkauft, werden Investitionen, die kurz vor der Übergabe getätigt wurden, zu einem viel tieferen Wert angerechnet. Experten sagen, dass der Ertragswert nur ungefähr 20% der Anlagekosten beträgt. Baut ein Landwirt einen neuen Milchviehstall für 1'000'000 Fr. während dem Jahr der Übergabe, erhält er bei dessen Verkauf zum Ertragswert nur ungefähr 200'000 Fr. Um dieses Ungleichheit des Übergabers zu korrigieren, sieht das BGGb im Artikel 18 vor, den Anrechnungswert in besonderen Fällen zu erhöhen. Wird eine grosse Investition mehr als zehn Jahre vor der Übergabe getätigt, kann eine Erhöhung des Ertragswerts gemäss Artikel 18 des BGGb nicht verlangt werden. Da grosse betriebsverändernde Investitionen in mehr als zehn Jahren abgeschrieben werden, muss eine

klare Investitionsstrategie festgelegt werden. Mit dem potentiellen Nachfolger muss frühzeitig abgesprochen werden, welche Investitionen sinnvoll sind und deshalb auch vor der Übernahme noch getätigt werden können. Ist die Nachfolge in den Jahren vor der Übergabe nicht gesichert, empfehlen Experten eine restriktive Investitionsstrategie. Ein genauer Investitionsplan hilft zudem, Fehlinvestitionen zu vermeiden und die finanziellen Ressourcen sinnvoll einzusetzen.

Fazit der betriebswirtschaftlichen Aspekte

Bei der Hofübergabe spielen die betriebswirtschaftlichen Aspekte eine sehr grosse Rolle. Trotz des privilegierten Übernahmepreises (Ertragswert) handelt es sich in den meisten Fällen um grosse Geldsummen, die für eine Übernahme aufgebracht werden müssen. Die Bewertung der Liegenschaften und insbesondere der Wohnräume beeinflussen den Kaufpreis massiv. Deshalb sind frühzeitig genaue Abklärungen zu machen, um Überraschungen mit negativen Folgen zu verhindern. Die Finanzierung einer Hofübernahme stellt in den wenigsten Fällen ein Problem dar. Trotz dieser leichten Kapitalbeschaffung muss genau geprüft werden, ob die geplante Investition finanziell tragbar ist. Für Steuerfragen empfiehlt es sich, einen Berater beizuziehen. Dieser kennt die gesetzlichen Bestimmungen des Bundes und der Kantone am besten und kann so steuerliche Optimierungsmöglichkeiten aufzeigen, was den Landwirten hilft, Kosten zu sparen. Um Fehlinvestitionen zu vermeiden, ist ein Investitionsplan zu erstellen. Mit dem potentiellen Nachkommen muss frühzeitig besprochen werden, welche Investitionen vor der Übergabe sinnvoll sind. Eine klare Investitionsstrategie hilft, die finanziellen Mittel richtig einzusetzen.

4.4. Soziale Aspekte

Wird ein Unternehmen an einen Nachfolger übergeben, sind nicht nur die rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekte bedeutsam, sondern auch die sozialen Aspekte. Vor allem bei Familienunternehmen, wo die Verknüpfungen von Familie und Unternehmen sehr eng sind, müssen die sozialen Aspekte genau betrachtet werden. In diesem Kapitel wird aufgezeigt, aus welchen Gründen Nachkommen den elterlichen Landwirtschaftsbetrieb übernehmen wollen und was dabei zu beachten ist. Da mit der Hofübergabe nicht alle Probleme gelöst sind, beleuchtet dieses Kapitel, wie innerfamiliäre Konflikte zwischen den Generationen entstehen und wie diese vermieden werden können.

Die Leitfadeninterviews mit Experten und Betriebsleitern haben massgeblich zur Informationsbeschaffung dieses Kapitels beigetragen. Die Resultate der sozialen Aspekte stehen zusammenfassend für die Leitfadeninterviews. Daher wird hier nicht spezifisch auf die Interviews verwiesen.

4.4.1. Hofnachfolge als Prozessablauf

Untersuchungen aus den USA haben ergeben, dass sich der Nachfolgeprozess in vier Phasen unterteilen lässt (Siehe Abbildung 22): Entwicklungsphase (Incubation), Wahl des Nachfolgers (choice of successor), gemeinsame Leitung (joint management), Rückzug des Vorgängers (the predecessor's departure).



Abbildung 22: Nachfolgeprozess

In Anlehnung an Dumas, Dupuis, Richer & Cyr, 1995, S. 99-120

Diese Phasen gelten für alle Familienunternehmen und können auch in die Landwirtschaft übertragen werden (Dumas, Dupuis, Richer & Cyr, 1995, S. 99-120). In den folgenden Kapiteln werden die Schwierigkeiten und Lösungsansätze dazu beschrieben.

Entwicklungsphase

Die Familientradition in der Landwirtschaft ist gross. Viele Betriebe werden schon über mehrere Generationen in der Familie geführt. Dies ist eine von vielen Auswirkungen der politischen und somit auch gesetzlichen Rahmenbedingungen in der Schweizer Landwirtschaft. Zeichnet sich ab, dass ein Nachkomme der potentielle Nachfolger ist, steht selten zur Diskussion, den Betrieb an familienexterne Interessenten zu verkaufen. Meistens ist es das Ziel der ganzen Familie, den Betrieb an die Nachkommen zu übergeben. Der Fortbestand des Betriebes innerhalb der Familie hat also einen grossen Stellenwert.

Die definitive Entscheidung, den elterlichen Betrieb zu übernehmen wird stark von den Jahren vor der Übergabe beeinflusst. Schon bei kleinen Kindern zu erkennen, wenn sie Freude und Interesse an der Landwirtschaft zeigen. Dies bemerken die Eltern meist schon sehr früh, sodass das Kind bewusst aber auch unbewusst gefördert wird. Werden Kinder gefördert, indem sie mehr Verantwortung übernehmen können, wächst die Freude und das Interesse noch mehr (Rossier & Wyss, 2006, S. 22-27). Steht die Berufswahl an, entscheiden sich potentielle Nachfolger vor allem wegen der Freude und dem Interesse am Beruf für die Landwirtschaft. Aber auch die finanzielle Situation und die Existenzfähigkeit des elterlichen Betriebes spielen dabei eine Rolle. Handelt es sich um einen sehr kleinen Betrieb, der kaum existenzfähig ist, entscheiden sich Schulabgänger häufig für eine Ausbildung ausserhalb der Landwirtschaft. In vielen Fällen wird die landwirtschaftliche Ausbildung später nachgeholt, da Perspektiven gesehen werden, den Betrieb im Nebenerwerb zu führen. Den Entscheid, nicht nur die landwirtschaftliche Lehre zu absolvieren sondern den elterlichen Betrieb zu übernehmen hat eine viel grössere Tragweite. Man entscheidet sich nicht nur für einen Job, in dem man einige Jahre arbeitet, sondern für den Schritt in die selbständige Unternehmertätigkeit.

Untersuchungen der ART haben gezeigt, dass die Geschlechterrolle in der Landwirtschaft sehr ausgeprägt ist. Obwohl Betriebsleiter der Meinung sind, dass der Landwirte-Beruf heute kein ausschliesslicher Männerberuf ist, haben Söhne in der Hofnachfolge oft den Vorrang. Zeigen ein Sohn und eine Tochter derselben Familie Interesse an der Landwirtschaft übernimmt der Sohn in den meisten Fällen den Betrieb, obwohl seine unternehmerischen Fähigkeiten nicht zwingend besser sind als diejenigen seiner Schwester (Rossier, Felber & Mann, 2007, S. 7).

Wahl des Nachfolgers

Die Phase „Wahl des Nachfolgers“ hat in der Landwirtschaft eine geringere Bedeutung als bei gewerblichen Familienunternehmen. Durch die gesetzlichen Bestimmungen wird die innerfamiliäre Hofnachfolge gegenüber der aussenfamiliären Nachfolge begünstigt. Deshalb wird in diesem Kapitel beschrieben, aus welchen Gründen ein potentieller Nachfolger den Betrieb übernehmen will und nicht, wie ein Unternehmer einen geeigneten Nachfolger findet.

Wie in Kapitel 4.4.1 beschrieben, hat der Entscheid, den elterlichen Betrieb zu übernehmen oder nicht, direkte Auswirkungen auf die berufliche Laufbahn. Diese Entscheidung muss also genau durchdacht werden. Die Leitfadeninterviews und Untersuchungen der ART zeigen, dass die Freude an der Landwirtschaft der Hauptgrund ist, den elterlichen Betrieb zu übernehmen (Rossier, Felber & Mann, 2007). Im Speziellen das praktische Arbeiten in der Natur, die Vielseitigkeit und die Selbständigkeit sind Motive, warum Nachkommen den Betrieb ihrer Eltern übernehmen wollen. Auf der anderen Seite können eine schlechte finanzielle Situation des Betriebes oder die schlechten Rahmenbedingungen in der Landwirtschaft Gründe sein, den Betrieb nicht zu übernehmen. Von den potentiellen Nachfolgern werden Vor- und Nachteile sehr unterschiedlich gewichtet und gewertet.

Einfluss auf den Entscheidungsprozess eines möglichen Nachkommen nimmt auch sein Umfeld ausserhalb der Familie. Lebt der mögliche Nachfolger in einer Partnerschaft, ist die Frage der Hofübernahme zu diskutieren. Es ist wenig sinnvoll, dass man sich für die Hofübernahme entscheidet, obwohl dies nicht im Sinne des Partners ist. Sowohl Landwirte als auch Experten raten, die Beziehungen innerhalb der Familie und zum Partner nicht auf Kosten des Betriebes aufs Spiel zu setzen. Die Familie und Partnerschaft soll über den Interessen des Betriebes stehen. Der potentielle Übernehmer wird nicht nur vom Partner beeinflusst, sondern auch von Kollegen und dem übrigen Umfeld wie auch von der Gesellschaft. Liegt ein Betrieb in Stadtnähe, ist die Beeinflussung durch die Gesellschaft sicherlich anders geprägt als bei einem Betrieb im Berggebiet. So ist auch das Angebot an alternativen Jobmöglichkeiten in der Agglomeration viel grösser als in abgelegenen Regionen.

Während dem Entscheidungsprozess des Nachkommens ist es von grosser Bedeutung, dass mit seinen Eltern, Geschwistern und dem Partner offen und ehrlich kommuniziert wird. Fühlt sich ein Nachkomme durch die Erwartungshaltung seiner Eltern verpflichtet den Betrieb zu übernehmen, setzt ihn dies unter grossen Druck, was oft eine Belastung darstellt. Daher ist eine frühzeitige Kommunikation aller Beteiligten von sehr grosser Bedeutung. Die eigenen Vorstellungen und Interesse aller Parteien müssen frühzeitig offen und ehrlich kommuniziert werden. Nur so können Missverständnisse und Schwierigkeiten innerhalb der Familie vermieden werden. Schwierigkeiten in der Familie können auch entstehen, wenn zwei Geschwister den Betrieb übernehmen wollen. Eine Übergabe an beide Nachkommen ins Miteigentum wird von den Beratern nicht empfohlen, da es beim Ausstieg eines Partners zu Komplikationen führen kann. Deshalb sollte innerhalb der Familie eine geeignete Lösung gefunden werden. In den meisten Fällen kommen Konkurrenzsituationen unter den Geschwistern selten vor. Erlernt ein Nachkomme Landwirt und möchte den Betrieb unbedingt übernehmen, schla-

gen seine Geschwister oft eine andere berufliche Laufbahn ein oder absolvieren nach der landwirtschaftlichen Lehre ein Studium im Agrarbereich.

Ausserfamiliäre Hofnachfolge

Hat ein Betriebsleiter keine Nachkommen oder sind diese nicht gewillt den Betrieb zu übernehmen, müssen alternative Lösungen gesucht werden. Die meisten dieser Betriebe werden an Nachbarsbetriebe verpachtet. Eine weitere Option ist, den Betrieb nicht an die Nachbarn, sondern an eine Drittperson zu verpachten oder sogar zu verkaufen. Die Nachfrage, einen Betrieb zu pachten oder zu kaufen ist sehr gross, sodass einfach ein Nachfolger gefunden werden sollte. Ein Käufer oder Pächter wird entweder über persönliche Kontakte und Beziehungen oder über eine öffentliche Ausschreibung gefunden.

Gemeinsame Leitung

Die gemeinsame Leitung eines Unternehmens hat sowohl bei der innerfamiliären Übernahme als auch beim ausserfamiliären Generationswechsel eine grosse Bedeutung. Die Nachkommen sind fest im Betriebsgeschehen involviert und können von früh weg immer mehr Verantwortung übernehmen. Je nach Betriebsleiter und Nachkommen ist es sinnvoll, den Betrieb langsam oder schnell zu übergeben. Experten und Berater empfehlen eine schrittweise Übergabe, bei der die abtretende Generation immer mehr Verantwortung der antretenden Generation abgibt. Angeeignetes Wissen kann so langsam dem Übernehmer weitergegeben werden. Für Betriebsleiter, die mit dem Betrieb sehr eng verbunden sind und Mühe bekunden, Verantwortung abzugeben, kann sich eine schnelle Übergabe besser eignen.

In der Praxis sind verschiedene Formen der gemeinsamen Leitung verbreitet. Für eine langsam erfolgende Übergabe kann die Generationsgemeinschaft, die Anstellung des Sohnes beim Vater oder umgekehrt optimal sein. Wichtig ist dabei, dass die Arbeitsbedingungen und die finanzielle Abgeltung genau geregelt werden. Das gesamte Vorgehen der Übergabe muss innerhalb der Familie frühzeitig angesprochen werden, um Unklarheiten zu beseitigen.

Rückzug des Vorgängers

Der Rückzug aus dem Unternehmen bereitet der Abtretenden Generation oft Mühe. Jahrelang hat man viel Zeit, Energie und Geld in die eigene Unternehmung investiert. Sich plötzlich von der eigenen Unternehmung zu trennen, bedeutet ein Verlust von Macht und Prestige und ist deshalb oft ein schwieriger Prozess. Auf der anderen Seite übernimmt der Nachkomme ein Unternehmen, in dem er sich verwirklichen möchte und sein Können unter Beweis stellen will. Die Auswirkungen davon können kleinen Anpassungen in der Betriebsorganisation oder auch eine strategische Neuausrichtungen des Betriebes sein. Will der Übernehmer viele betriebliche Änderungen vornehmen, während der Übergeber Mühe hat, sich vom Betrieb zurückzuziehen, können schnell Generationenkonflikte entstehen.

Um dieses Konfliktpotential zu minimieren, empfehlen Landwirte und Experten, die Einbindung im Betrieb nach der Hofübergabe genau zu regeln. Für die abtretende sowie auch die antretende Generation muss klar sein, welche Aufgaben und Verantwortungen wahrzunehmen sind. Meist hört die Arbeit der abtretenden Generation mit der Hofübergabe nicht auf. Deshalb empfiehlt es sich, die Entlohnung und Arbeitszeit zu regeln. Möchte die abtretende Generation nicht auf dem Betrieb arbeiten, sollte früh überlegt werden, welchen Tätigkeiten oder Hobbies nach der Hofübergabe nachgegangen werden soll. Denn durch das Abgeben von Verantwortung entsteht ein „Vakuum“, das mit andern Tätigkeiten ausgefüllt werden muss. Gelingt dies nicht, fällt es der abtretenden Generation schwerer, sich vom Betrieb abzugrenzen. Zu den wichtigsten Massnahmen, Konflikte zu verhindern gehören gegenseitige Wertschätzung, Grosszügigkeit und Toleranz. Die abtretende Generation hat den Betrieb in den meisten Fällen mit viel Leidenschaft bewirtschaftet. Kann der Nachkomme mit einer wertschätzenden Einstellung den Betrieb weiterführen, fühlen sich seine Eltern in ihrer geleisteten Tätigkeit bestätigt und geehrt. Auf der Gegenseite sollte die abtretende Generation grosszügig sein und Veränderungen ihres Nachkommen nicht dauernd kritisieren. Dies verunsichert und verärgert den Nachkommen mehr, als es seine Entwicklung voranbringt. Um Konflikte zwischen den Generationen möglichst zu vermeiden, müssen sich beide Parteien tolerant verhalten. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der ehrlichen Kommunikation. Treten Probleme auf, sind diese mit allen Beteiligten sofort und offen zu diskutieren. Somit kann das gegenseitige Vertrauen gestärkt werden.

Wohnsituation

Die Bestimmungen des BGBB, welches das Wohnen der abtretenden Generation auf dem Betrieb begünstigt, schaffen zusätzliches Konfliktpotential. Die abtretende Generation kann es sich nicht aus finanzieller Sichtweise nicht immer leisten, eine Wohnung oder ein Haus ausserhalb des Betriebes zu mieten oder kaufen. Das Wohnrecht auf dem Betrieb ist somit die einzige Lösung.

Wohnen beide Generationen auf dem Betrieb, kann dies für beide Seiten einen grossen Nutzen mit sich bringen. Möchte die abtretende Generation weiterhin auf dem Betrieb arbeiten, kann die Arbeitsbelastung gesenkt werden und Wochenendablösungen werden möglich. Funktioniert die Zusammenarbeit und das Zusammenleben gut, resultiert eine Win-win-Situation, von der beide Seiten profitieren. Damit das Zusammenleben gut funktioniert, empfehlen Landwirte und Experten, den Wohnbereich klar zu trennen. Mindestens separate Hauseingänge, Hausglocken, Waschräume und Keller sind empfehlenswert. Zudem ist es sinnvoll, separate Zähler für Wasser und Strom einzurichten. Die Nutzung der übrigen Räume sollte klar geregelt sein, sodass beide Generationen ihre Privatsphäre geniessen können.

Integration der Schwiegertochter oder des Schwiegersohnes

Lebt der Nachkomme mit einem Partner auf dem Betrieb, kann diese Situation zusätzliche Schwierigkeiten mit sich bringen. Der Partner kommt aus einer anderen Familie und somit aus einem anderen Familiensystem, wo die Gewohnheiten, Umgangsformen, Wertvorstellungen und moralischen Prä-

gungen möglicherweise anders sind. Sich in einem neuen Familiensystem zu integrieren, ist deshalb für den Partner und die Eltern des Übernehmers eine grosse Herausforderung. Gegenseitige Erwartungshaltungen führen oft zu Missverständnissen und Streitigkeiten. Um diesem Konflikten vorzubeugen, sind die Verantwortungsbereiche des Partners ausserhalb und innerhalb des Betriebes klar zu regeln. Kommt es trotzdem zu Streitigkeiten zwischen dem Partner des Übernehmers mit den künftigen Schwiegereltern, befindet sich der Unternehmer in einer sehr misslichen Lage. Er will weder die Beziehung zu den Eltern, noch diejenige zum Partner aufs Spiel setzen. Sind die Probleme schwerwiegend, sodass keine Lösung in Sicht ist, sollte sich der Unternehmer zu seinem Partner stellen. Sind die beiden schon verheiratet, könnte eine Trennung die Existenz des Betriebes gefährden. Solche Situationen kommen eher selten vor. Oft können die Probleme früher gelöst werden, wie Experten sagen.

4.4.2. Vorsorgeplanung

Um auch nach der Hofübergabe nicht in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten, ist eine Absicherung durch eine früh geplante Altersvorsorge nötig. Eine finanziell stabile Pension gibt der abtretenden Generation die Möglichkeit, eigene Wünsche zu erfüllen, was die Abgrenzung vom Betrieb vereinfacht.

Das Vorsorgesystem der Schweiz basiert auf dem Drei-Säulen-Prinzip. Die Kombination dieser drei Säulen hat zum Ziel, eine finanzielle Sicherung während dem Ruhestand zu gewährleisten.

1. Säule

Zur staatlichen Vorsorge zählen die Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) sowie die Invalidenversicherung (IV). Zusammen mit allfälligen Ergänzungsleistungen (EL), die bei tiefen Einkommen beantragt werden können, soll die 1. Säule den Existenzbedarf im Alter, bei Invalidität oder im Todesfall sichern. Die AHV ist für alle in der Schweiz wohnhaften oder erwerbstätigen Personen obligatorisch (Credit Suisse, 2014).

2. Säule

Die berufliche Vorsorge und die Unfallversicherung bilden die 2. Säule. Zusammen mit der staatlichen Vorsorge soll die berufliche Vorsorge die Weiterführung des gewohnten Lebensstandards im Alter, bei Invalidität oder im Todesfall garantieren.

Dem beruflichen Vorsorgegesetz (BVG) sind sämtliche AHV-pflichtige Arbeitnehmer ab dem 25. Lebensjahr mit einem Jahreslohn von über 21'060Fr. (Stand 2014) obligatorisch unterstellt. Für Selbständigerwerbende ist die berufliche Vorsorge freiwillig.

Das BVG versichert nur die Risiken Invalidität und Tod durch Krankheit, sowie die Kapitalbildung für das Alter. Die finanzielle Absicherung der Risiken Invalidität und Tod durch einen Unfall regelt das Unfallversicherungsgesetz (UVG).

3. Säule

Die 3. Säule ermöglicht, individuelle Vorsorgelücken gezielt zu schliessen. In der privaten Vorsorge wird zwischen der gebundenen (Säule 3a) und der freien Vorsorge (Säule 3b) unterschieden.

Die Säule 3a wird vom Bund unterstützt und ist somit steuerlich privilegiert. Personen, die einer Pensionskasse angeschlossen sind, dürfen in die Säule 3a jährlich maximal 6'739 Fr. (Stand 2014) steuerfrei einzahlen. Erwerbstätige ohne berufliche Vorsorge dürfen maximal 20% des Nettoerwerbseinkommens in die Säule 3a einzahlen, wobei ein Maximalbetrag von 33'696 Fr. (Stand 2014) gilt. Die Säule 3b umfasst Ersparnisse, Sparkonten, Obligationen, Aktien, Anteile an Anlagefonds und Wohneigentum. Das angesparte Kapital ist frei verfügbar, jedoch im Gegensatz zur gebundenen Vorsorge nicht steuerprivilegiert (Credit Suisse, 2014).

Für selbständige Landwirte ist nur die staatliche Vorsorge obligatorisch. Bei sehr tiefen Einkommen kann der Rentenbetrag mit zusätzlichen Ergänzungsleistungen angehoben werden. Die staatliche Vorsorge reicht lediglich zur Deckung der Kosten für einen minimalen Lebensstandard. Empfehlenswert ist es deshalb, Investitionen in die berufliche oder private Vorsorge zu tätigen. Damit frühzeitig gezielt optimiert und investiert werden kann, ist das Beiziehen eines Beraters hilfreich.

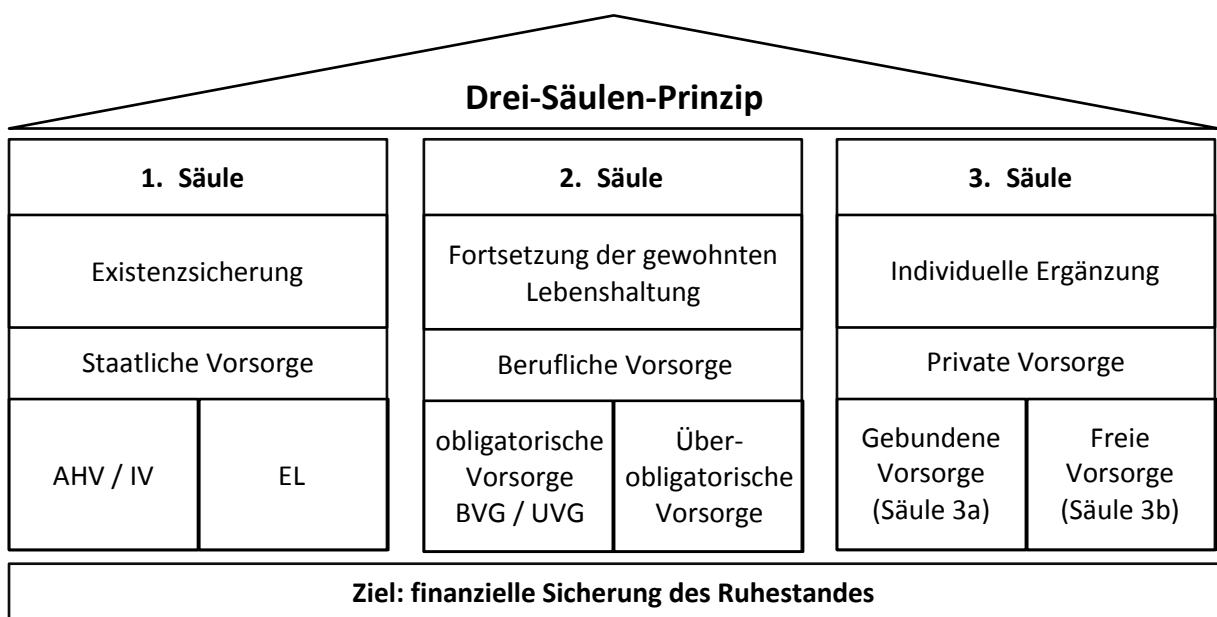


Abbildung 23: Drei-Säulen-Prinzip

In Anlehnung an Credit Suisse, 2014

In der Praxis müssen sich Landwirte früh mit der Vorsorgeplanung beschäftigen. Schon kurz nach der Hofübernahme sollte gezielt in die Altersvorsorge investiert werden. Werden nebst der staatlichen Vorsorge keine Zahlungen in die Zweite oder Dritte Säule getätigt, ist die abtretende Generation bei der Hofübergabe in ihren Optionen sehr eingeschränkt. Möchte sie für die Pension ausserhalb des

Betriebes eine Wohnung mieten, reichen die finanziellen Mittel oftmals nicht aus. Die Beanspruchung des Wohnrechts auf dem Betrieb ist in diesem Falle die einzige Option.

Die Höhe der Zahlungen in die Zweite oder Dritte Säule bemessen sich an den zu erwartenden Einnahmen der Hofübergabe und den künftigen Kosten der Pension. Mit einer genauen Budgetplanung können die zu erwartenden Kosten abgeschätzt werden. Mit Hilfe eines Beraters kann die Vorsorgeplanung vorgenommen werden, sodass während der Pension keine finanziellen Engpässe entstehen.

Fazit der sozialen Aspekte

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die sozialen Aspekte einen sehr grossen Einfluss auf den Erfolg der Hofübergabe haben. Kann innerhalb der Familie unter Einbezug aller Familienmitglieder eine geeignete Lösung gefunden werden, wirkt sich dies positiv auf das Zusammenleben nach dem Generationswechsel aus. Misstrauen innerhalb der Familie bedrückt alle Beteiligten und erschwert das Zusammenleben. Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der offenen und ehrlichen Kommunikation mit einer wertschätzenden, toleranten und grosszügigen Haltung aller Akteure beider Generationen. Damit sich die abtretende Generation gut zurückziehen kann und die Wünsche während der Pension realisieren können, ist eine früh geplante Vorsorge nötig. Zusätzlich zur obligatorischen Ersten Säule sollte in die berufliche oder private Vorsorge investiert werden. Eine Vorsorgeplanung sollte schon nach der Hofübernahme, und nicht erst zwei bis fünf Jahre vor der Pension erfolgen.

5. Diskussion

5.1. Diskussion der Resultate

Mit der Diskussion der Resultate werden die Resultate der einzelnen Forschungsfragen zusammengefasst und diskutiert. Die einzelnen Forschungsfragen werden in ihrer Gesamtheit analysiert.

5.1.1. FF1: Strukturen von gewerblichen- und landwirtschaftlichen FU

Die Strukturen gewerblichen Familienunternehmen werden massgeblich von den rechtlichen Rahmenbedingungen bestimmt. Den grössten Einfluss hat dabei das Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht. Die Bestimmungen darin bewirken, dass Landwirtschaftsbetriebe fast ausschliesslich innerhalb der Familie übergeben werden. Der Erwerb eines angrenzenden Betriebes ist kaum möglich. Durch diese eingeschränkten Wachstumsmöglichkeiten haben Landwirtschaftsbetriebe im Vergleich zu gewerblichen Unternehmen einen eher tiefen Umsatz und wenig Angestellte. Betriebe mit Spezialkulturen wie Obst oder Gemüse bilden da die Ausnahme.

Das beinahe grenzenlose Wachstum gewerblicher Unternehmen wird in der Landwirtschaft auch durch andere Faktoren eingeschränkt. Zum einen wird es durch gesetzliche Bestimmungen (z.B. Höchstbestandesverordnung, BGBB, LPG, RPG) aber auch durch natürliche Faktoren wie den Standort

oder das Klima begrenzt. Betriebe in der Landwirtschaft sind an den Standort und die damit verbundenen klimatischen Begebenheiten gebunden.

Grosse Unterschiede sind bei den Rechtsformen von landwirtschaftlichen zu gewerblichen Betrieben festzustellen. Da Landwirtschaftsbetriebe vergleichsweise viel kleiner sind bezüglich Umsatz und Arbeitskräfte, sind Einzelfirmen mit Abstand die meistverbreitete Rechtsform. Aus steuertechnischer Betrachtungsweise sind andere Rechtsformen nur in Ausnahmefällen sinnvoller.

5.1.2. FF2: Rechtliche Rahmenbedingungen von gewerblichen- und landwirtschaftlichen FU

Die rechtlichen Rahmenbedingungen der Landwirtschaft unterscheiden sich massiv von denjenigen der übrigen Unternehmen. Die Landwirtschaft kann schon beinahe als „Sonderfall“ angesehen werden. Insbesondere in Bezug auf den Generationswechsel sind die Unterschiede von grosser Tragweite. Landwirtschaftliche Gewerbe können an die selbstbewirtschaftenden Erben zum Ertragswert übergeben werden. Die Bestimmungen des BGBB fördern die familieninterne Übergabe von Landwirtschaftsbetrieben.

Die Landwirtschaft wird mit verschiedenen gesetzlichen Bestimmungen gegenüber Gewerbebetrieben bevorteilt, gleichzeitig aber auch eingeschränkt. Wird dieser Umstand genauer analysiert, wird schnell klar, dass dies im Endeffekt mit dem Auftrag des Bundes an die Landwirtschaft (Bundesverfassung Artikel 104) zusammenhängt. Für die Erfüllung dieses Auftrages werden die Landwirte mit Direktzahlungen entschädigt. Da der Bund und indirekt auch der Steuerzahler jährlich mehrere Milliarden für die Landwirtschaft aufwendet, macht er den Anspruch geltend, die Entwicklung der Landwirtschaft zu steuern. Dies setzt er mit dem Erlassen verschiedener Gesetze und Verordnungen um. Die wirtschaftliche Ausgangslage landwirtschaftlichen Unternehmen unterscheidet sich demzufolge grundlegend von derjenigen von gewerblichen Unternehmen.

5.1.3. FF3: Generationswechsel von gewerblichen- und landwirtschaftlichen FU

Der grösste Unterschied liegt im Kaufpreis, wo landwirtschaftliche Gewerbe zum niedrigeren Ertragswert erworben werden können, welcher sich nach dem Ertragspotential bemisst. Die Bestimmungen des BGBB beeinflussen aber auch die Wohnsituation, wo der überlebende Ehegatte ein Wohnrecht beanspruchen kann. Wohnrechte haben in der Landwirtschaft eine lange Tradition. Noch heute lebt und arbeitet die abgetretene Generation häufig auf dem Betrieb. Die Verknüpfung von Familie und Unternehmen ist daher in der Landwirtschaft sehr eng. Betrieb und Familie sind in den meisten Fällen unzertrennlich, was beim Generationswechsel gewerblicher Unternehmen weniger stark zu erkennen ist. Die Suche nach einem geeigneten Nachfolger ist in der Landwirtschaft selten eine Herausforderung. Die Bestimmungen des BGBB sehen vor, dass der Betrieb innerhalb der Familie übergeben wird. Will kein Nachkomme den Betrieb übernehmen, muss er verpachtet oder verkauft werden. In gewerblichen Familienunternehmen ist die Suche eines geeigneten Nachfolgers oft ein langer Prozess, der hohe Kosten verursachen kann.

5.1.4. FF4: Stellenwert der innerfamiliären Hofübergabe

Die innerfamiliäre Hofübergabe nimmt einen sehr grossen Stellenwert ein. Alternative Möglichkeiten werden wenig genutzt, da sie wegen den gesetzlichen Bestimmungen eher unattraktiv sind. Der Hauptgrund dafür liegt im bevorzugten Übernahmepreis für selbstbewirtschaftende Erben. Kann trotzdem kein Nachkomme gefunden werden, wird der Betrieb eher verpachtet als verkauft, da Boden als Kapitalanlage nur ungern abgetreten wird.

5.1.5. FF5: Einflussfaktoren und Voraussetzungen für die Hofübernahme

Die Vorentscheidung, wer den Betrieb übernehmen könnte, bahnt sich oft schon in der Kindheit an. Zeigt ein Nachkomme Interesse an der Landwirtschaft, wird er bewusst oder auch unbewusst von seinen Eltern gefördert. Die Geschlechterrolle ist dabei noch tief verankert. Die Entscheidung, eine landwirtschaftliche Lehre zu absolvieren, basiert meist auf der Freude am Beruf. Die Existenzgrundlage des elterlichen Betriebes spielt erst später eine Rolle, wenn sich ein Nachkomme definitiv für die Hofnachfolge entscheidet. Diese sehr wichtige Entscheidung wird nicht nur auf Grund der finanziellen Situation und den politischen Rahmenbedingungen der Landwirtschaft gefällt, sondern auch vom Umfeld und den Interessen des Partners beeinflusst. Die Hauptgründe der Übernahme liegen jedoch klar in der Freude am Beruf und den damit verbundenen Vorzügen, wie beispielsweise der Arbeit in der Natur oder der Selbständigkeit.

5.1.6. FF6: Sozialen Auswirkungen der Hofübergabe

Die Hofübergabe ist für jede Generation ein einmaliges Ereignis. Meist haben die Beteiligten nur wenig Erfahrung, wie dieser Prozess angegangen werden soll. Da der Betrieb stark mit der Familie verknüpft ist, ist nicht nur der Nachfolger in den Prozess involviert, sondern auch seine Geschwister sind betroffen. Zudem handelt es sich oft um viel Kapital, das verkauft wird. Die gesamte Hofübergabe ist durch die genannten Umstände eine sehr emotionale Angelegenheit. Spannungen, Streitigkeiten und Missverständnisse sind deshalb keine Seltenheit. Um diese zu konstruktiv zu lösen, ist eine offene und ehrliche Kommunikation innerhalb der Familie nötig. Auch die Geschwister des Übernehmers sollten frühzeitig in den Prozess eingebunden werden, damit auch nach der Übernahme keine unvorhergesehenen Streitigkeiten entstehen. Wohnen nach der Übernahme beide Generationen auf dem Betrieb, sind die Verantwortungsbereiche klar zu definieren. Die abtretende Generation sollte auch während der Pension einer Aufgabe oder Beschäftigung nachgehen. Dies hilft, sich vom Lebenswerk zurückzuziehen. Damit die Privatsphäre stets gewahrt werden kann, empfiehlt es sich, klare Regeln und Grenzen aufzustellen. Trotzdem sollte der gegenseitige Umgang stets respektvoll, wertschätzend und ehrlich sein. Eine intensive und ehrliche Kommunikation hilft, Missverständnisse zu verhindern und Probleme früh anzupacken, was ein harmonisches Zusammenleben begünstigt.

5.1.7. FF7: Bewertung des landwirtschaftlichen Wohnraums

Betriebsnotwendiger Wohnraum wird als „Normalbedarf“ zum Ertragswert gekauft. Die Bemessung dieses Normalbedarfs basiert auf dem Arbeitsbedarf eines Betriebes. Je nach Betriebsausrichtung und Typisierung schwankt der Normalbedarf stark. Wohnraum über dem Normalbedarf wird zu einem viel höheren Wert bemessen, der sich nach den ortsüblichen Mietkosten orientiert. Der Übernahmepreis wird also massiv durch die Anzahl Raumeinheiten des Normalbedarfs und den Wohnraum über dem Normalbedarf beeinflusst. Wird der Betrieb kurz nach der Übernahme umstrukturiert, sodass der Arbeitsbedarf sinkt, ist der Übernehmer gegenüber seinen Geschwistern stark bevorteilt. Er kann in diesem Fall Wohnraum zum Ertragswert übernehmen, der ihm nach der Umstrukturierung nicht mehr zustehen würde. Befindet sich der Betrieb in einer teuren Wohnlage, könnte er günstig erworbenen Wohnraum zu ortsüblichen Preisen vermieten. In diesem Fall würden die Geschwister das Nachsehen haben, da sie rechtlich nicht geschützt sind. Aus diesem Grund ist die Bewertung von Wohnraum in der Landwirtschaft kritisch zu hinterfragen. Eine Alternative wäre, dass der gesamte Wohnraum zu einem Wert, der die ortsüblichen Preise berücksichtigt, bewertet würde. Dies könnte ein kapitalisierter Mietwert nach ortsüblichen Preisen oder sogar der Marktwert (Verkehrswert) sein. Was die Auswirkungen für die einzelnen Betriebe wären, ist relativ einfach abzuschätzen. Der Übernahmepreis landwirtschaftlicher Gewerbe würde massiv ansteigen, was sich negativ auf die Tragbarkeit und die Wirtschaftlichkeit auswirken würde. Besonders finanziell schwache Betriebe würden leiden, wenn die Tragbarkeit nicht mehr gewährleistet werden könnte. Bei solchen Betrieben würde der nichtlandwirtschaftliche Nebenerwerb an Bedeutung gewinnen. Die Auswirkungen auf die Wohnverhältnisse in der Landwirtschaft sind schwieriger abzuschätzen. Für abtretende Generationen würde die Beanspruchung des Wohnrechts weniger attraktiv werden, da die Kosten je nach Abgeltungsvariante nicht viel günstiger wären, als ausserhalb des Landwirtschaftsbetriebes. Das Wohnen im Dorf würde also attraktiver werden, was für beide Generationen soziale und zwischenmenschliche Schwierigkeiten ersparen könnte. Langfristig würde der Raumbedarf in der Landwirtschaft je Person sinken, da auch betriebsnotwendiger Wohnraum zu einem viel höheren Preis gekauft werden müsste.

5.1.8. FF8: Anhebung der Gewerbegrenze und deren Folgen

Die Gewerbegrenze ist ein politisches Instrument, mit dem die Entwicklung des Strukturwandels beeinflusst werden kann. Die Anhebung der Gewerbegrenze wirkt sich negativ auf kleine Landwirtschaftsbetriebe aus. Wird die Gewerbegrenze nicht mehr erreicht, haben die Erben keinen Anspruch, den Betrieb zum Ertragswert zu erwerben. Muss der Betrieb zu einem Mischpreis oder sogar zum Verkehrswert gekauft werden, ist die Tragbarkeit genau zu prüfen. Wenn der Betrieb nicht an einen Nachkommen übergeben wird, ist die Verpachtung an einen Nachbar die häufigste Alternative. Der Verkauf ist für die meisten Landwirte keine Option, da der Boden als wertvolle Kapitalanlage behalten werden soll.

Sollte der Strukturwandel zum Leid der keinen Landwirtschaftsbetrieb durch eine Anhebung der Gewerbegrenze erhöht werden, ist die Wirkung dieses Vorhabens schwierig abzuschätzen. Wird angenommen, dass alle Betriebe, welche die Gewerbegrenze nicht mehr erreichen, zu Gunsten der restlichen Betriebe eingehen, täuscht man sich. Kann die Gewerbegrenze nicht erreicht werden, hat dies lediglich negative Folgen bei der Hofübergabe, oder wenn ein Investitionskredit beantragt werden will. In der langen Phase zwischen zwei Generationswechseln tangiert diese Grenze den Betrieb nicht. Wird die Gewerbegrenze vor der Hofübergabe knapp nicht erreicht, könnte die SAK mit dem Anbau von Spezialkulturen oder mit dem Kauf von einigen Tieren kurzzeitig angehoben werden. Betriebe, welche die Gewerbegrenze vor der Hofübergabe bei weitem nicht erreichen, müssen zum Verkehrswert oder zu einem Mischpreis verkauft werden. Wird ein Mischpreis vereinbart, empfiehlt es sich, einen Erbvertrag mit den Geschwistern des Übernehmers abzuschliessen, um spätere Streitigkeiten infolge Nachzahlungen zu vermeiden.

Tatsache ist, dass auch kleine Betriebe, die im Nebenerwerb geführt werden und keine Gewerbe darstellen, in vielen Fällen an die Nachkommen weitergegeben werden. Laut Experten werden nur wenige Betriebe verpachtet oder sogar verkauft. Das Wachstum grösserer Landwirtschaftsbetriebe nimmt auch durch die Anhebung der Gewerbegrenze nicht viel stärker zu. Die Wirkung der Regulierung des Strukturwandels mittels Anhebung der Gewerbegrenze ist somit fraglich.

5.2. Diskussion Forschungs- und Umsetzungsfragen

Mit den gewählten Forschungsfragen soll die im Auftrag definierten Ziele dieser Arbeit erreicht werden. Da diese sehr breit gefasst sind, war die Festlegung mehrerer FF nötig. Rückblickend behandelt diese Arbeit und somit auch die definierten FF und UF ein sehr breites Thema. Dies hat zur Folge, dass die thematische Tiefe nicht bei allen Fragen gleich ist. Die sehr spezifisch formulierten Fragen (FF7, FF8) konnten mit angemessenem Aufwand sehr detailliert beantwortet werden. Offen formulierte Fragen (FF1) haben dem Verfasser in der Interpretation mehr Spielraum gegeben als bei spezifisch formulierten Fragen. Die Beantwortung der offenen Fragen war jedoch keineswegs.

Für die Beantwortung der Umsetzungsfragen waren die Forschungsfragen nötig. Die Resultate der Umsetzungsfragen sind eine praktische Handlungsempfehlung für Landwirte während dem Generationswechsel. Für dessen Beantwortung mussten die Forschungsfragen vorgängig bearbeitet werden.

Grundsätzlich hat die Kombination der gewählten Forschungs- und Umsetzungsfragen das sehr umfassende Ziel dieser Arbeit weitgehend erfüllt.

5.3. Diskussion des Vorgehens

Diese Arbeit wurde nach den wissenschaftlichen Grundsätzen für Forschungsarbeiten verfasst. In Zusammenarbeit mit den Betreuern ist ein Auftrag erstellt worden, der die Basis der Disposition bildet. Anschliessend arbeitete sich der Verfasser in das Thema ein und studierte dazu verschiedene

Publikationen und Bücher zum Thema. Mit dem angeeigneten Wissen wurde der Fragekatalog für die Interviews erstellt. Die anschliessenden Gespräche mit Experten und Betriebsleiterfamilien in Kombination mit Literaturrecherchen ergaben eine sehr umfangreiche Wissensgrundlage, was beim Verfassen der Kapitel „Resultate“ und „Diskussion“ hilfreich war.

Rückblickend gesehen ist der thematische Umfang dieser Arbeit etwas zu gross ausgefallen. Das Thema „Generationswechsel in der Landwirtschaft“ umfasst sehr viele Aspekte, die alle miteinander verknüpft sind. Die Behandlung der einzelnen Forschungs- und Umsetzungsfragen in einzelnen Kapiteln ist daher schwierig. Jede Forschungs- und Umsetzungsfrage beleuchtet verschiedene Aspekte des Generationswechsels. Aus diesem Grund hat sich herausgestellt, dass die Gliederung nach Themenblöcke (Aspekte) geeigneter ist. Schwierig war jedoch, den stetigen Bezug zur Forschungsfrage innerhalb der einzelnen Themenblöcke zu gewährleisten.

Da der Generationswechsel so viele Aspekte beleuchtet, wäre die Konzentration auf einzelne Forschungsfragen (z.B. FF7, FF8) angebracht gewesen. Für dieses umfassende Thema war der Zeitbedarf für die Aneignung von Grundwissen sehr hoch. Die Gespräche mit Experten und Betriebsleiterfamilien waren dabei eine sehr grosse Unterstützung. Dank Erfahrungsberichten und Praxisbeispielen konnte das Wissen laufend erweitert werden. Ein frühzeitiger Austausch mit erfahrenen Experten hat sich sehr bewährt.

6. Schlussfolgerung

Der Generationswechsel von Landwirtschaftsbetrieben ist ein sehr komplizierter Prozess. Gelingt es den Beteiligten nicht, eine gemeinsame Lösung zu finden und die grössten Schwierigkeiten und Probleme zu beseitigen, kann dies negative Folgen auf die Familie und den Betrieb haben. Es ist daher alles daran zu setzen, dass der Prozess des Generationswechsels möglichst erfolgreich vonstatten geht. Um dies zu erreichen, muss allen Aspekten der Hofübergabe Beachtung geschenkt werden. Klare definierte Ziele für die Familie und den Betrieb sowie eine realistische Strategie sind die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Hofübergabe. Um die gesetzten Ziele zu erreichen, muss die Strategie mit allen Beteiligten besprochen werden. Dies beinhaltet, dass für alle Aspekte der Hofübergabe eine Strategie festgelegt wird. Denn nur die Kombination einer betriebswirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Strategie kann für alle Beteiligten zu einer zufriedenstellenden Hofübergabe führen.

Welche praktischen Hinweise eine solche Strategie beinhalten kann, zeigt die nachfolgende Handlungsempfehlung für Hofübergeben und Hofübernehmer.

6.1. Empfehlungen an Hofübergeber und Hofübernehmer

Viele Betriebsleiter/in haben den Wunsch, ihren Betrieb an die Nachkommen zu übergeben. Ob ein Nachkomme wirklich in die Betriebsnachfolge einsteigen will, hängt vom Potential des Betriebes und von seinen Interessen ab. Wie gross das Interesse an der Landwirtschaft ist, wird hauptsächlich von der Kindheit geprägt. Die Freude und Leidenschaft an der Landwirtschaft bei den Eltern beeinflusst auch die Nachkommen. Kann den Nachkommen die Freude an der Landwirtschaft geweckt werden, steigt ihr Interesse noch mehr, womit durch die Übergabe von Verantwortung eine langsame Einbindung in den Betrieb stattfindet. Sind die Nachkommen älter und absolvieren beispielsweise eine landwirtschaftliche Ausbildung, ist es in Bezug auf eine spätere Hofübergabe wichtig, die Nachkommen auch bei den finanziellen Geschäften einzubinden. So verspürt der Nachkomme entgegenge-setztes Vertrauen und Transparenz von Seite der Eltern. Zeichnet sich ab, dass ein Nachkomme den Betrieb übernehmen möchte, sind mit ihm schon einige Jahre vor einer allfälligen Übergabe intensive Gespräche zu führen. Der potentielle Nachfolger sowie seine Eltern müssen mit einer offenen und ehrlichen Haltung ihre Vorstellungen und Erwartungen äussern. Auf keinen Fall darf der Nachkomme einen Erwartungsdruck, den Betrieb zu übernehmen, verspüren. Dies ist für beide Parteien kontraproduktiv. Eine zu frühzeitige Bindung des Nachkommen an den Betrieb ist zu verhindern. Eine Tätigkeit ausserhalb des elterlichen Betriebes oder sogar im Ausland erweitert dem Nachkommen den Horizont. Dies bereichert ihn mit wertvollen Erfahrungen und neuen Ideen. Der Nachkomme seinerseits muss sich hundertprozentig sicher sein, dass er den elterlichen Betrieb übernehmen will. Verspürt er Unmut oder einen Erwartungsdruck aus dem Umfeld, muss er die Situation überdenken. Dabei ist eine ständige Kommunikation mit seinen Eltern sehr wichtig. Hat er einen Partner, ist diese enorm wichtige Entscheidung innerhalb dieser Beziehung ehrlich anzusprechen. Kann sich der Partner nicht vorstellen, bei der Übernahme des Betriebs mitzumachen, muss eine alternative Lösung gefunden werden. In dieser Situation muss jeder Nachkomme selber entscheiden, ob die Partnerschaft oder der Beruf mehr gewichtet wird.

Die Kommunikation zwischen den Eltern des Nachkommen und dessen Geschwister ist während dem gesamten Übergabeprozess wichtig. Wissen die Geschwister Bescheid, wer den Betrieb zu welchen Bedingungen kaufen wird, hilft dies, Klarheit und Transparenz innerhalb der Familie zu schaffen. Ist sich ein Nachkomme sicher, den Betrieb zu übernehmen, kann es sinnvoll sein, den Übergabetermin schon einige Jahre im Voraus festzulegen. So können der Nachkomme sowie seine Eltern diese Überbrückungszeit besser planen.

Einige Jahre vor der Übergabe müssen die rechtlichen Abklärungen vorgenommen werden. Dies kann zeitlich parallel mit dem Entscheidungsprozess des Nachfolgers stattfinden. Gleichzeitig ist eine erste Kontaktaufnahme mit einem Treuhänder zu tätigen, um die steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten zu eruieren und der Betriebsleiterfamilie die rechtlichen Rahmenbedingungen in Bezug auf den Generationswechsel zu zeigen. Da die rechtlichen Bestimmungen den Kaufpreis beeinflussen, ist die

Einbindung aller Familienmitglieder sehr wichtig. Damit können nach der Übernahme Streitigkeiten vermieden werden.

Sind die gesetzlichen Rahmenbedingungen geklärt, muss die Zeit nach der Übergabe geplant werden. Die künftige Wohnsituation der abtretenden Generation ist dabei von zentraler Bedeutung. Beanspruchen die Eltern des Übernehmers ein Wohnrecht, ist eine zeitmässige Abgeltungsvariante zu bestimmen. Von unentgeltlichen Wohnrechten ist abzuraten, da nur die übergebende Generationen davon profitieren kann. Zeitgemäss ist eine periodische Abgeltung, welche der Wohnungsmiete nahe steht. Damit das Zusammenleben nach Übergabe gut funktioniert, müssen klare Grenzen vereinbart werden, damit beide Generationen die Möglichkeit haben, sich zurückzuziehen. Wie weit das Zusammenleben geregelt werden soll, ist in jeder Familie sehr individuell. Viel wichtiger als alle Regelungen sind eine wertschätzende Haltung sowie Toleranz und Grosszügigkeit von beiden Generationen. Die Integration des Partners des Nachkommen ist für viele Familien eine Herausforderung. Entstehen Konflikte, fühlt sich der Nachkomme oft eingeklemmt zwischen den Eltern und dem Partner. Treten solche Situationen nach der Übernahme auf, sollte sich der Nachkomme zum Partner stellen, damit die Beziehung nicht gefährdet wird. Denn dies würde sich auch negativ auf den Betrieb auswirken. Damit die Integration des Partners möglichst problemfrei möglich ist, dürfen dessen Schwiegereltern keine Vorstellungen oder Erwartungen haben; dies führt tendenziell zu Spannungen und Missverständnissen. Zudem muss mit dem Partner eine klare Rolle oder ein klarer Verantwortungsbereich definiert werden. Hat der Partner die Möglichkeit, sich vom Betriebsgeschehen und den Schwiegereltern zurückzuziehen, steht dem Partner einem gelungenen Einleben in der neuen Familie nichts mehr im Weg.

Besteht für die abtretende Generation die Möglichkeit, nach der Übergabe ausserhalb des Betriebes zu wohnen, kann das Konfliktpotential zwischen den Generationen minimiert werden. Den Eltern fällt es zudem leichter, sich vom Betrieb und dem Betriebsgeschehen abzugrenzen. Schon vor der Übergabe muss sich die abtretende Generation Gedanken machen, welchen Tätigkeiten sie nach dem Generationswechsel nachgehen soll. Die Mithilfe auf dem Betrieb füllt oft einen grossen Teil der „frei gewordenen Zeit“ aus. Kontakte mit Freunden oder das Engagement in einem Verein helfen, sich wirkungsvoll vom Betrieb abzugrenzen. Damit die Wünsche während der Pension erfüllt werden können, ist die finanzielle Sicherung durch eine gezielte Vorsorgeplanung nötig. Die Ansparung von Kapital muss schon kurz nach der Hofübernahme beginnen. Mit einer finanziell gesicherten Pension ist die abtretende Generation in Bezug auf die Wohnsituation flexibel.

Der administrative Teil der Hofübergabe muss in Zusammenarbeit mit dem Berater mindestens ein halbes Jahr vor dem gewünschten Übergabetermin angegangen werden. Eine intensive Kommunikation zwischen dem Berater und dem Betriebsleiter ist wichtig, damit sich der Übergabeprozess nicht unnötig in die Länge zieht.

Sobald die Hofübergabe erfolgt ist, empfiehlt sich unter Miteinbezug der Familie und des Beraters eine Reflektion des gesamten Übergabeprozesses. So können Fehler erkannt werden, was dem Unternehmer bei seiner Übergabe helfen kann.

Die Schlüssel für einen erfolgreichen Generationswechsel und ein gut funktionierendes Zusammenleben sind Kommunikation, Wertschätzung, Grosszügigkeit und Toleranz.

Obwohl der Generationswechsel in der Landwirtschaft mit sehr viel Konfliktpotential verbunden ist, zeigen verschiedene Beispiele, dass ein gut funktionierendes Zusammenleben und Zusammenarbeiten mehrere Generationen durchaus möglich ist. Die gewonnen Einblicke durch die Betriebsinterviews bestätigen dies.

6.2. Empfehlungen an die Beratung

Der Generationswechsel ist ein komplexer Prozess, bei dem vielen Aspekten Beachtung geschenkt werden muss. Die einzelnen Berater sind deshalb gefordert, die Beteiligten, kompetent zu beraten. Sie erhalten dazu einen tiefen Einblick in den Betrieb und die familiären Angelegenheiten. Trotzdem ist es für die Berater nicht möglich, auf alle Aspekte des Generationswechsels gleich viel Einfluss zu nehmen. Auf zwischenmenschliche Schwierigkeiten und Probleme innerhalb der Familie können sie mehr Ratschläge geben, als ihre Kunden fachkompetent zu beraten und unterstützen. Dazu eignet sich ein Coach oder Seelsorger besser.

Durch die Gespräche mit Experten und Betriebsleiterfamilien hat sich gezeigt, dass den folgenden Punkten bei der Beratung grosse Beachtung geschenkt werden muss:

- Der Landwirt möchte beim gesamten Prozess des Generationswechsels unterstützt und begleitet werden. Die vielen gesetzlichen Bestimmungen und die komplexen steuerlichen Vorgehensweisen stellen ihn vor grosse Herausforderungen. Verspürt er während diesem Prozess eine gute Unterstützung, verschafft ihm dies eine gewisse Sicherheit.
- Den Landwirten muss die Bedeutung einer frühen Altersvorsorge klar aufgezeigt werden. Manche Landwirte denken, dass ihre Altersvorsorge durch die obligatorischen Zahlungen (AHV) für eine finanziell komfortable Pension ausreicht. Um solche Illusionen zu verhindern, ist frühzeitig eine tiefgründige Aufklärung nötig.

Die Gespräche mit den Betriebsleiterfamilien haben gezeigt, dass die Beratung sehr ansprechend und kompetent war, und dass der Berater auf die Wünsche der Beteiligten eingegangen ist.

6.3. Empfehlungen an die Politik

Die Gesetzgebung der Schweizer Politik sieht vor, dass bäuerliche Familienbetriebe gestärkt werden. Das BGGB, das aus diesem Grundsatz entstanden ist, bildet die optimalen Rahmenbedingungen, dieses Ziel zu erreichen. Wie in den Kapiteln „Resultate“ und „Diskussion“ ersichtlich ist, sind die Aus-

wirkungen des BGBB nicht für alle Betriebe positiv. Mit dem Blick in die Zukunft, wo der Preisdruck auf die Schweizer Landwirtschaft durch verschiedene politische Abkommen nicht abnehmen wird, muss überlegt werden, ob bäuerliche Familienbetriebe langfristig das richtige Modell sind. Demzufolge muss die Politik laufend überprüfen, ob Anpassungen und Änderungen am BGBB notwendig sind. Die Auflösung des BGBB zum jetzigen Zeitpunkt würde grosse Auswirkungen auf die Schweizer Landwirtschaft haben. Der Strukturwandel würde stärker vorangetrieben werden, was für einige Betriebe wünschenswert wäre, für andere aber die Betriebsaufgabe zur Folge hätte.

6.4. Ausblick

Diese Arbeit hat gezeigt, wie umfangreich und komplex der Generationswechsel in der Landwirtschaft ist. Der Einflussbereich und die Auswirkungen der Bestimmungen des bäuerlichen Bodenrechts sind bedeutend. Wird das BGBB angepasst, verändern sich die Voraussetzungen und Folgen des Generationswechsels. Nach Aussagen der interviewten Experten, könnte eine Überarbeitung des BGBB in naher oder ferner Zukunft ein politisches Diskussionsthema werden. Weiterer Forschungsbedarf besteht darin, die Auswirkungen durch eine Überarbeitung des BGBB für den Generationswechsel abzuschätzen. In dieser Arbeit konnte dies mit den Forschungsfragen sieben und acht begrenzt gemacht werden. Zusätzlich wäre es interessant, die Auswirkungen von Anpassungen am BGBB im Kontext mit dem Strukturwandel zu beleuchten. Für künftige Forschungsfragen im Bereich des landwirtschaftlichen Generationswechsels empfiehlt es sich, den Themenbereich genau abzugrenzen.

Auch wenn der Generationswechsel für den einzelnen Betrieb eine grosse Herausforderung mit vielen Schwierigkeiten ist und die Zukunft der Schweizer Landwirtschaft nicht nur rosig aussieht, beweisen mit der Hofübernahme viele Jungunternehmer, dass die Landwirtschaft noch heute ein interessantes und abwechslungsreiches Berufsfeld mit vielen Perspektiven ist.

Literaturverzeichnis

- Agriexpert.** (2014). internes Dokument. Brugg, Aargau, Schweiz: Agriexpert.
- Agristat.** (2012). *Statistische Erhebungen und Schätzungen über Landwirtschaft und Ernährung*. Brugg: Schweizer Bauernverband.
- Amt für Landschaft und Natur (ALN).** (1. Januar 2014). www.aln.zh.ch. Abgerufen am 5. Juni 2014 von www.aln.zh.ch/Finternet/Fbaudirektion/Faln/Fde/Fala/FDirektzahlungen/Fbeitragsberechtigung/Ftierschutz/Fbts_raus/F_jcr_content/FcontentPar/Fdown
- Bibliographisches Institut.** (2013). www.duden.de. Abgerufen am 26. Mai 2014 von <http://www.duden.de/rechtschreibung/Generationswechsel#Bedeutung1>
- Bill, M.** (November 2011). AG und GmbH in der Landwirtschaft. *UFA-Revue*, S. 10-11.
- Botschaft des Bundesrates zur AP.** (2006). *Botschaft zur Weiterentwicklung der Agrarpolitik*. Bern: Schweizerische Eidgenossenschaft.
- Bundesamt für Statistik.** (2014). www.bfs.admin.ch. Abgerufen am 17. Juni 2014 von <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index.html>
- Bundesrat, S.** (7. Dezember 1998). Verordnung über die Strukturverbesserungen in der Landwirtschaft, SVV. 913.1. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizer Eidgenossenschaft.** (30. März 1911). Bundesgesetz betreffen die Ergänzung des Schweizerischen Zivilgesetzbuches, OR. SR 220. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (28. Mai 1904). Schweizerisches Zivilgesetzbuch, ZGB. SR 210. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (22. Juni 1979). Bundesgesetz über die Raumplanung, RPG. SR 700. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (20. März 1981). Bundesgesetz über die Unfallversicherung, UVG. SR 832.20. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (25. Juni 1982). Bundesgesetz über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenversorgung, BVG. SR 831.40. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (4. Oktober 1985). Bundesgesetz über die Landwirtschaftliche Pacht, LPG. SR 221.213.2. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (14. Dezember 1990). Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer, DBG. SR 642.11. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (4. Oktober 1991). Bundesgesetz über das bäuerliche Bodenrecht, BGBB. SR 211.412.11. Bern.
- Bundesversammlung der Schweizerischen Eidgenossenschaft.** (29. April 1998). Bundesgesetz über die Landwirtschaft, LwG. SR 910.10. Bern.
- Capaul, R., & Steingruber, D.** (2013). *Betriebswirtschaft verstehen - Das St. Galler Management-Modell*. Berlin: Cornelsen Schulverlag GmbH.

- Credit Suisse.** (2014). *www.pensionskasse.credite-suisse.com*. Abgerufen am 25. Juni 2014 von <https://pensionskasse.credit-suisse.com/de/fachwissen/fachthemen/3-saeulen-konzept/>
- Dumas, C., Dupuis, J. P., Richer, F., & Cyr, L.** (1995). *Family Business Review*. Santa Barbara.
- Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung.** (2013). *Ausführungsbestimmungen zur Agrarpolitik 2014 -2017*. Bern: Bund.
- Flück, D.** (17. Juli 2009). *www.leadership-management.ch*. Abgerufen am 17. Juni 2014 von <http://www.leadership-management.ch/unternehmen-system-systemindifferente-merkmale/>
- Füglister, E.** (29. September 2005). *www.fueglistaler.info*. Abgerufen am 17. Juni 2014 von <http://fueglistaler.info/Schule/Vwl/Konjunktur/openSektor.html>
- Füglister, U., & Zellweger, T.** (2007). Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen in der Schweiz. *Schweizer Arbeitgeber*, 30-34.
- Füglister, U.** (2010). *Klein- und Mittelunternehmen in Forschung, Lehre und Praxis*. St. Gallen: Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen.
- Füglister, U., & Halter, F.** (Mai 2005). Familienunternehmen in der Schweiz. *Der Schweizer Treuhänder*, S. 35-38.
- Giller, C.** (2014). *www.conradgiller.de*. Abgerufen am 4. Juli 2014 von <http://www.conradgiller.de/info/columbo/wiki/fragetechniken-offene-und-geschlossene-fragen/#offene-fragen>
- Gmür, C.** (November 2006). Zu welchem Preis übergeben? *UFA-Revue*, S. 4-6.
- Goldenberger, M.** (September 2012). Falle "Agrarpolitik 2014-2017" schnappt (langsam) zu. *UFA Revue*, S. 18-20.
- Goldenberger, M.** (3. Juli 2014). Interview Martin Goldenberger. (E. Müdespacher, Interviewer)
- Hauseigentümerverband Schweiz.** (12. Dezember 2006). *www.hev-schweiz.ch*. Abgerufen am 19. Juni 2014 von <http://www.hev-schweiz.ch/erwerben-finanzieren/miete-oder-kauf/>
- Herren, H. M.** (2007). *Mietpreis-Strukturerhebung 2013*. Neuchatel: Schweizerische Eidgenossenschaft.
- Hofer, E.** (2008). Erhöhung der Gewerbegrenze nach Artikel 7 BGG. *Schweizerische Gesellschaft für Agrarrecht*, (S. 1-17). Luzern.
- Institut für Jungunternehmer.** (2012). *www.gruenden.ch*. Abgerufen am 28. Mai 2014 von http://www.gruenden.ch/fileadmin/customer/downloads_d/g3_gelbeSeiten_20121220.pdf
- Jenkner, J.** (2007). *www.ph-freiburg.de*. Abgerufen am 25. Juni 2014 von <https://www.ph-freiburg.de/quasus/einstiegstexte/datenauswertung/qual-inhaltsanalyse/qualitative-inhaltsanalyse-nach-mayring.html>
- Jürg Jordi, BLW.** (20. Juni 2014). Bundesrat will System der Standardarbeitskraft in der Landwirtschaft verbessern. *Mitteilung BLW*, 2. Bern, Bern, Schweiz: Schweizerische Eidgenossenschaft.
- Klocker, G.** (2006). *Familienunternehmen im Generationswechsel*. Hantsch, Klocker & Partner.
- Krummenacher, R.** (2011). *www.suissemelio.ch*. Abgerufen am 23. Juni 2014 von <http://www.suissemelio.ch/files/publikationen/ap2011/belastungsgrenze.pdf>
- Notariatsinspektorat des Kantons Zürich.** (2. Februar 2003). *www.notariate.zh.ch*. Abgerufen am 12. Juni 2014 von http://www.notariate.zh.ch/gru_kau_vor.php

- Pidoux, M.** (2013). *Erfolgsmodell: der bäuerliche Familienbetrieb*. Brugg: Schweizer Bauernverband.
- Rossier, R., & Wyss, B.** (2006). *Interessen und Motive der kommenden Generation an der Landwirtschaft*. Göttingen: Agrarsoziale Gesellschaft.
- Rossier, R., Felber, P., & Mann, S.** (2007). *Aspekte der Hofnachfolge*. Ettenhausen: Schweizerische Eidgenossenschaft.
- Rühl, T.** (Mai 2011). Die Rolle harter Faktoren bei der Standortwahl. *Die Volkswirtschaft - Das Magazin für Wirtschaftspolitik*, S. 33-34.
- Ryser, U., & Goldenberger, M.** (2003). *Wohnrecht - ein Ratgeber für Praxis und Beratung*. Lindau: LBL.
- Ryser, U., & Goldenberger, M.** (2004). *Hofübergabe*. Brugg: Schweizerischer Bauernverband.
- Schätzungsanleitung, BLW.** (2003). *Anleitung für die Schätzung des landwirtschaftlichen Ertragswertes*. Bern: Schweizerische Eidgenossenschaft.
- Schweizer Bundesrat.** (4. Oktober 1993). Verordnung über das bäuerliche Bodenrecht, VBB. SR 211.412.110. Bern.
- Schweizer Bundesrat.** (7. Dezember 1998). Verordnung über landwirtschaftliche Begriffe und die Anerkennung von Betriebsformen, LBV. SR 910.91. Bern.
- Schweizer Bundesrat.** (1. Januar 2012). Handelsregisterverordnung. SR 221.411. Bern.
- Schweizer Bundesrat.** (23. Oktober 2013). Verordnung über die Direktzahlungen an die Landwirtschaft, DZV. SR 910.13. Bern.
- Staatssekretariat für Wirtschaft.** (2007). [www.kmu.admin.ch](http://www.kmu.admin.ch/kmu-gruenden/03476/03513/index.html?lang=de). Abgerufen am 17. Juni 2014 von <http://www.kmu.admin.ch/kmu-gruenden/03476/03513/index.html?lang=de>
- Verband Erbrecht Schweiz.** (2013). www.erbrechtschweiz.ch. Abgerufen am 2. Juni 2014 von <http://www.erbrechtschweiz.ch/cgi-bin/unicode.cgi?lang=de&nr=57>
- Vogt, L.** (30. September 2011). Der Lebensrucksack ist immer mit dabei. *Bauern Zeitung*, S. 25.
- Wohnbaugenossenschaft Schweiz.** (Dezember 2010). www.wohnbaugenossenschaft-gruenden.ch. Abgerufen am 17. Juni 2014 von http://www.wohnbaugenossenschaft-gruenden.ch/was_ist_eine_genossenschaft.html
- Wyss, B.** (2007). *Die Nachfolge eines Unternehmers als Prozess verstehen und gestalten*. Zürich: Schweizerischer Treuhandverband.

Wahrheitserklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig, ohne Mithilfe Dritter und nur unter Benützung der angegebenen Quellen verfasst habe.

Name des Studierenden (Druckbuchstaben)

Name des Studierenden (Unterschrift)

Anhang

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“	
Experteninformation	Datum: 13.05.2014
Name :	Kägi
Vorname:	Wilfried
Arbeitgeber / Funktion:	Strickhof Lindau, Stv. Leiter Weiterbildung, Betriebswirtschaft
1. Worin unterscheidet sich die Betriebsübergabe eines Landwirtschaftsbetriebes mit derjenigen eines kleinen gewerblichen Familienunternehmens (Schreiner, Metzger etc.) in Bezug auf die betriebswirtschaftlichen-, rechtlichen- und sozialen Aspekte?	
<i>Betriebswirtschaftliche Aspekte:</i> - Viel günstigerer Übernahmepreis in der Landwirtschaft - Standortfaktor von Landwirtschaftsbetrieben - Steuerliche Vorteile gegenüber gewerblichen Betrieben durch das Ertragswertsystem. Zudem kann das Wohnhaus abgeschrieben werden.	
<i>Rechtliche Aspekte:</i> - Ertragswertsystem des BGBB → Bevorzugung der Landwirtschaft - Grund für die Einführung des BGBB ist der Schutz der Familienbetriebe und die Verhinderung von Spekulationen - Kritischer Gedanke: Belastungsgrenze – noch zeitgemäss? → Bevormundung der Landwirte als Unternehmer (Gedankengut aus den 30-er Jahren) → Landwirt ist Unternehmer und sollte selber entscheiden können, wie viel Geld er aufnehmen kann → Belastungsgrenze ist Hindernis für das Wachstum von Betrieben	
<i>Soziale Aspekte:</i> - Abgrenzung gegenüber abtretender Generation ähnlich wie in gewerblichen Familienunternehmen - Mitsprache in der Betriebsführung ähnlich wie in gewerblichen Familienunternehmen - Mithelfen nach dem Generationswechsel ähnlich wie in gewerblichen Familienunternehmen - Wohnrechtssituation in der Landwirtschaft → menschliche Aspekte sind mitentscheidend entscheidend - Gewerbliche Unternehmen haben oft die bessere Vorsorge (bessere Vorsorgeplanung) - Gewerbliche Unternehmen sind sich eher bewusst, dass die eigene Unternehmertätigkeit endlich ist → „Generationendenken“ in der Landwirtschaft → schlechtere Vorsorgeplanung	
2. Welchen Stellenwert hat die Hofübergabe innerhalb der Familie? Was sind die Alternativen und wie häufig muss davon Gebrauch gemacht werden? (Verpachtung, Verkauf zum Verkehrswert, Übergabe an Schwiegersohn / -tochter)	
- Übergabe innerhalb der Familie hat sehr hohen Stellenwert - Übernahme auf Druck der Eltern hin ist nie sinnvoll und hat längerfristig kaum eine Zukunft - Hat ein Betriebsleiter keinen Nachfolger, ist dies oft eine grosse Belastung für die betreffende Person bis zum Zeitpunkt der definitiven Betriebsaufgabe → Betriebsaufgabe ist oft sehr befreiend	
3. Aufgrund von welchen Kriterien entscheiden potentielle Nachfolger, den Betrieb zu übernehmen? Was sind häufige Hindernisse / Gründe der Nachkommen, einen Betrieb nicht zu übernehmen?	
- Kaum wirtschaftliche Gründe - Zu viele Entbehungen in der Jugend (Andere spielen Fussball, ich muss auf Hof helfen) - Keine Freude an der Landwirtschaft - Möchten aus der engen „Dorfgemeinschaft“ ausbrechen - Austreten aus dem „bäuerlichen Stamm“	

- Arbeiten werden oft alleine ausgeführt → nicht für sehr sozial und beziehungsorientierte Menschen geeignet
4. Welches sind die grössten zwischenmenschlichen- und sozialen Herausforderungen der Hofübergabe? (Kommunikation, Verhältnis Vater – Sohn, Integration der Schwiegertochter, Rückzug vom Betrieb, Wohnsituation, Konkurrenz zwischen Geschwistern etc.)
- Missverständnisse sind der Ursprung des Konfliktes - Die eigenen Wünsche und Vorstellungen werden nicht kommuniziert - Person, die neu in die Familie kommt hat ganz andere Vorstellungen wie eine Familie funktionieren muss → man muss sich in einem neuen Familiensystem integrieren können - Selbstbewusste Schwiegertöchter können sich einfacher in das Familiengefüge einleben. Selbstbewusste Frauen sind jedoch eine Bedrohung für das Familiensystem. Entsteht ein Konflikt zwischen der Frau des Übergebers und der Schwiegertochter, steht der Übernehmer in der schwierigen Situation zwischen Partnerin und Mutter - Konflikte sind nicht vorsätzlich. Oft entstehen sie aufgrund mangelnder Kommunikation und mangelnder Regelung - Lösungsansatz: Grenzen ziehen! - Grenzen ziehen erfordert oft Mut → „man will es nicht übertreiben, wenn man in eine neue Familie kommt. Man will in der neuen Familie gut ankommen.“
5. Kommen Konkurrenzsituationen zwischen den Geschwistern häufig vor? Wie gehen die Beteiligten (Abtretende Generation, Geschwister etc.) damit um?
- Entscheid, welches Kind den Betrieb übernehmen will wird immer herausgeschoben → oft wird dann eine Geschwistergemeinschaft gegründet, womit das Problem der Nachfolge eine Generation vorgeschoben wird. - Schlechteste Option ist das „Nichtstun“. Der Betrieb wird nicht übergeben → Arbeit des Vaters bis vor Tod - Wenn Söhne vorhanden sind, haben Töchter kaum eine Chance den Betrieb zu übernehmen → Töchter werden oft als „zweite Wahl“ angesehen obwohl sie teilweise die besseren Betriebsleiterinnen sind
6. Ein Wohnhaus als Bestandteil eines landwirtschaftlichen Gewerbes wird bei der Hofübergabe an die Nachkommen zum Ertragswert übergeben. Die Mietkosten (Eigenmietwert) sind somit vergleichsweise extrem tief. Welche Auswirkung würde eine höhere Bewertung von landwirtschaftlichem Wohnraum für die Hofübergabe zur Folge haben? (Tragbarkeit, steuerliche Nachteile für die Abtretende Generation, Verschuldung?)
Problem der Bewertungsvariante: - Ungerechtigkeiten entstehen erst, wenn grössere Betriebsveränderungen die das Wohnhaus betreffen, stattfinden. Beispielsweise kann ein Milchviehbetrieb eine Wohnraumfläche die aufgrund des Arbeitsaufwandes (vereinfachte Aussage) des Betriebes berechnet wird zum Ertragswert übernommen werden. Werden die Kühe plötzlich verkauft womit der Arbeitsaufwand massiv kleiner wird, kann die zum Ertragswert gekaufte Wohnung vermietet werden, womit gegenüber den Geschwistern eine Ungleichheit entsteht. - Die Arbeitsbelastung als Berechnungsgrundlage für die Wohnfläche ist nicht das geeignetste Instrument. Ein grosser Betrieb kann beispielsweise viel Wohnraum zum Ertragswert übernehmen. Bei einem kleinen Betrieb ist dieser Anteil massiv geringer, womit der restliche Wohnraum (Wohnungsüberhang) zum angenäherten Verkehrswert (kapitalisierte Netto - Marktmiete) übernommen werden muss. Somit kann der Übernahmepreis von kleineren landwirtschaftlichen Gewerben massiv höher sein als derjenige von grossen landwirtschaftlichen Gewerben. → Wohnhäuser werden grundsätzlich relativ günstig übergeben. - Folgen: Tragbarkeit kann unter Umständen nicht mehr sichergestellt werden

7. Was wäre eine alternative Bewertungsmöglichkeit von landwirtschaftlichem Wohnraum? (Wohnhaus zu doppeltem Ertragswert, Wohnhaus zu Verkehrswert, nur benötigter Wohnraum zu EW - Rest zu Verkehrswert etc.)
- Nachzahlung an die Geschwister bei grösseren Betriebsveränderungen (Veränderungen der SAK-Einheiten) → Fairness muss gewährleistet werden
8. Im Jahr 2007 wurde die Gewerbegrenze nach BGG von 0.75 SAK auf 1.0 SAK erhöht. Rund 4500 Betriebe gelten somit nicht mehr als „landwirtschaftliches Gewerbe“ sondern als „landwirtschaftliches Grundstück.“ Welche Auswirkungen würde die erneute Anhebung der Gewerbegrenze (Motion Müller) für die Hofübergabe zur Folge haben? (Strukturwandel, Übernahmepreis etc.) Wie würde die Zukunft von Betrieben die diese Grenze nicht erreichen Ihrer Meinung nach aussehen?
Problemstellung: - Seit 1999 wird mittels der Agrarpolitik versucht, die kleineren Betriebe aufzulösen womit das Wachstum der grösseren gefördert werden soll. Ein Instrument dazu ist die Anhebung der SAK-Faktoren. Da das wertvollste Gut eines Landwirtschaftsbetriebes der Boden ist, wird dieser kaum verkauft womit das ursprüngliche Ziel der Agrarpolitik nicht erreicht wird. Bei rund 90% der Betriebe die unter die Gewerbegrenze gefallen sind, wurden familieninterne Lösungen gefunden, um das Land nicht verkaufen zu müssen. Lösungsansatz: - Ein Lösungsansatz wäre die Anpassung der Eintrittskriterien für die Direktzahlungen. Konkret wäre eine Erhöhung auf 0.4 SAK denkbar. Das Problem wäre dabei, dass sich Kleinbetriebe zusammenschliessen würden um als grössere Einheit auftreten zu können. - Progressiv: Flexibilisierung des Pachtrechts → automatische Regulierung über Angebot und Nachfrage → Im Allgemeinen den Markt mehr spielen lassen. → Schweizer haben einen sehr engen Bezug zum Boden. Der Traum jedes Schweizer ist der Besitz eines Eigenheims
9. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb an seinen Sohn übergeben will auf die Hofübergabe vorbereiten?
<i>Finanzielle Aspekte</i> - Altersvorsorge wird in der Landwirtschaft oft vernachlässigt. Nebst der AHV bleibt oft kaum etwas übrig. Die Vorsorgeplanung müsste in der Landwirtschaft neu aufgelegt werden. Die gesamte Vorsorgethematik muss einfacher und näher an die Praxis gebracht werden. - Knappe finanzielle Ressourcen hindert die abtretende Generation oft vom Wegziehen vom Betrieb nach der Übergabe. Finanzielle Engpässe werden oft auch durch Fehlinvestitionen verursacht. Um dies zu verhindern helfen Investitionsstrategien und Investitionspläne. - Sparen und die Investitionen genau prüfen - Auf keinen Fall Investitionen tätigen um den möglichen Nachfolger für den Betrieb zu gewinnen.
<i>Rechtliche Aspekte</i> -
<i>Steuerliche Aspekte</i> -
<i>Soziale Aspekte</i> - Wohnsituation genau und frühzeitig abklären
<i>Strategische Aspekte</i> - Wohnsituation frühzeitig klären
10. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb von seinem Vater übernehmen will auf die Hofübergabe vorbereiten?
- Sparen, damit man nicht in unmittelbarer Zukunft bei attraktiven Angeboten (Landkauf etc.) gehindert ist.

- Es ist sinnvoll, wenn man sich Ziele setzt. - Den eigenen Horizont öffnen → in der Welt reisen und andere Erfahrungen sammeln - Fixes Übernahmedatum mit den Eltern vereinbaren → hilft beiden Parteien → Planung ist einfacher
11. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte getätigt werden? Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung, vorhandene Pächter etc.)
Übernahme bis 4 Jahre vor Übergabe - Altersvorsorge 4. Jahr vor Übernahme - Übergabezeitpunkt definieren - Investitionen planen - Wohnsituation 3. Jahr vor Übernahme - Steuern optimieren 2. Jahr vor Übernahme - 1. Jahr vor Übernahme - Sich bei Verpächter vorstellen - Übergabeprozess rund 6 Monate vor Übergabetermin starten 1. Jahr nach Übernahme - Abtretende Generation soll eine Aufgabe haben oder einer andern Arbeit nachgehen können → kann sich vom Betriebsgeschehen trennen → übergebende Generation mischt sich automatisch weniger in Betriebsgeschehen ein - Beziehungen und Freundschaften pflegen → Landwirte haben oft kaum Freunde
12. Welche Stellen bieten für eine Hofübergabe Unterstützung an? Was sind die Kosten dafür? Was kostet ein durchschnittlicher Übergabeprozess mit Beratung?
- Treuhänder haben die besten Kompetenzen für die Beratung einer Hofübergabe → für die Beratung für soziale Fragen wäre jedoch ein Coach geeigneter - Kosten sehr individuell je nach Wunsch der Landwirte

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“	
Experteninformation	
Datum: 14.05.2014	
Name :	Rossier
Vorname:	Ruth
Arbeitgeber / Funktion:	Agroscope, Forschungsgruppe Sozioökonomie
1. Worin unterscheidet sich die Betriebsübergabe eines Landwirtschaftsbetriebes mit derjenigen eines kleinen gewerblichen Familienunternehmens (Schreiner, Metzger etc.) in Bezug auf die betriebswirtschaftlichen-, rechtlichen- und sozialen Aspekte?	
<i>Betriebswirtschaftliche Aspekte:</i>	
-	
<i>Rechtliche Aspekte:</i>	
-	
<i>Soziale Aspekte:</i>	
-	
2. Welchen Stellenwert hat die Hofübergabe innerhalb der Familie? Was sind die Alternativen und wie häufig muss davon Gebrauch gemacht werden? (Verpachtung, Verkauf zum Verkehrswert, Übergabe an Schwiegersohn / -tochter) Wird es künftig schwieriger sein, den Hof innerhalb der Familie zu übergeben? (keine Hofnachfolge) Ist das Führen eines landwirtschaftlichen Unternehmens für potentielle Nachfolger heute attraktiver als früher?	
- Landwirtschaftlicher Strukturwandel wird meist über die Hofübergabe gesteuert. Wenn die Hofnachfolge nicht stattfindet führt dies in der Regel zu weniger und grösseren Betrieben. - Wirtschaftliche Aspekte und Interesse an der Landwirtschaft sind entscheidend, ob ein Nachkommen den Betrieb übernehmen will. - Bei wirtschaftlich schwachen Betrieben wird der Beruf Landwirt oft als Zweitberuf erlernt. Dank BGBB ist die Hofübergabe noch heute attraktiv im Vergleich zum Ausland - Das BGBB hat zum Ziel, die bäuerlichen Familienbetriebe und die Selbstbewirtschaftung zu erhalten.	
3. Aufgrund von welchen Kriterien entscheiden potentielle Nachfolger, den Betrieb zu übernehmen? Was sind häufige Hindernisse / Gründe der Nachkommen, einen Betrieb nicht zu übernehmen?	
-	
4. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb an seinen Sohn übergeben will auf die Hofübergabe vorbereiten?	
<i>Finanzielle Aspekte</i>	
-	
<i>Rechtliche Aspekte</i>	
-	
<i>Steuerliche Aspekte</i>	
-	
<i>Soziale Aspekte</i>	
-	
<i>Strategische Aspekte</i>	
-	
5. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb von seinem Vater übernehmen will auf die Hofübernahme vorbereiten?	
-	
6. Welches sind die grössten zwischenmenschlichen- und sozialen Herausforderungen der Hofüber-	

gabe? (Kommunikation, Verhältnis Vater – Sohn, Integration der Schwiegertochter, Rückzug vom Betrieb, Wohnsituation, Konkurrenz zwischen Geschwistern etc.)
- Rückzug vom Betrieb - Sich früh informieren und das Thema in der Familien ansprechen - Die ganze Familie bei der Hofübergabe miteinbeziehen - Wohnsituation muss früh geregelt werden. Empfohlen wird, dass die abtretende Generation nicht im selben Haus wohnt wie die übernehmende Generation. Regeln und klare Grenzen müssen abgemacht und eingehalten werden. - Konflikt zwischen den Geschwister bei der Hofübergabe → Neid, wenn der Betrieb zum Ertragswert bei schönster Lage übernommen werden kann.
7. Kommen Konkurrenzsituationen zwischen den Geschwistern häufig vor? Wie gehen die Beteiligten (Abtretende Generation, Geschwister etc.) damit um?
- Frauen werden noch heute als potentielle Nachfolgerinnen benachteiligt. Mehr Frauen möchten einen Hof übernehmen als effektiv die Tatsache ist → grosses Potential vorhanden.
8. Wie können Missverständnisse und Konflikte vor, während und nach der Hofübergabe vermieden werden? Was ist der Schlüssel zum Erfolg?
- Offenheit - Transparenz - Vertrauen → Misstrauen bringt viel Konfliktpotential mit sich - Mit „offenen Karten“ spielen
9. Wie kann sich die meist eingetragene Ehefrau des Übernehmers am einfachsten in der Familie integrieren, sodass Konflikte möglichst vermieden werden können?
- Die oft eingetragenen Ehefrauen müssen sich bewusst sein, was mit der Hofübergabe auf sie zukommt. Ihre Ehemänner müssen sich hingegen bewusst werden, dass ihre Frau nicht zwingend aus der Landwirtschaft kommt und die Mithilfe auf dem Betrieb somit nicht garantiert ist. → das Einkommen der Frau für die Arbeit auf den bäuerlichen Familienbetrieben ist oft nicht geregelt (keine eigene AHV-Abrechnung) - Junge Generation muss eine einheitliche Strategie haben. - Gegenseitig darf man keine falschen Erwartungen haben - Die Privatsphären beider Seiten sind zu respektieren - Eingetragene Frau muss eine klare Vorstellung ihrer Rolle haben. Diese muss partnerschaftlich ausgehandelt werden, je nach Fähigkeiten und Interessen. - Der Frau muss die Wahl gelassen werden, ob sie sich ins Betriebsgeschehen einmischen oder sich abgrenzen will. Beide Varianten müssen akzeptiert und respektiert werden. - Von der Schwiegertochter kann nicht verlangt werden, dass sie die Schwiegermutter pflegt. - Wenn der Schwiegersohn einheiratet ist klar zu regeln, was seine Aufgaben sind. Die Optionen dazu für die Arbeitsteilung sind sehr vielfältig.
10. Wie hat sich die „Stellung der Bäuerin“ in den letzten Jahren verändert und wie wird sich diese entwickeln? (Unentgeltliche Arbeit auf dem Betrieb vs. Arbeit ausserhalb der Landwirtschaft, Gebundenheit an den Betrieb etc.) Ist die Zukunft als Bäuerin heute attraktiver als früher? Welchen Einfluss hat die Partnerwahl oder der Zivilstand des potentiellen Nachfolgers auf die Hofübergabe?
- Die ausserbetriebliche Arbeit der Bäuerin hat in den letzten Jahren massiv zugenommen. Daraus lässt sich auch schliessen, dass heute viel mehr Bäuerinnen einen ausserlandwirtschaftlichen Beruf erlernen als früher. - Die Arbeit im Haushalt ist heute viel weniger arbeitsintensiv. Grund dafür ist der technische Fortschritt und die kleineren Familien sowie getrennte Haushalte der älteren und jüngeren Generati-

on. - Administrationsarbeiten haben zugenommen. Ein grosser Teil davon wird von der Bäuerin erledigt. - Landwirte haben sich neuem gegenüber sehr geöffnet, was die Partnerwahl erleichtert - Der Zustand und die Ausstattung der Wohnung ist ebenfalls ein Entscheidungskriterien für das „Wohlbefinden“ der Partnerin → z.B. ist es wenig attraktiv für eine junge Frau auf einen Hof einzuziehen, bei dem immer nur in den Betrieb und nie ins Wohnhaus investiert wurde und dadurch unzumutbare Wohnverhältnisse vorherrschen. - Vorteil der Landwirtschaft gegenüber der städtischen Bevölkerung wird oft erkannt → Mehr Wohnraum und Platz zur Verfügung, oft ruhige Wohnlage, viel Freiheit
11. Ein Wohnhaus als Bestandteil eines landwirtschaftlichen Gewerbes wird bei der Hofübergabe an die Nachkommen zum Ertragswert übergeben. Die Mietkosten (Eigenmietwert) sind somit vergleichsweise extrem tief. Welche Auswirkung würde eine höhere Bewertung von landwirtschaftlichem Wohnraum für die Hofübergabe zur Folge haben? (Tragbarkeit, steuerliche Nachteile für die Abtretende Generation, Verschuldung?)
-
12. Was wäre eine alternative Bewertungsmöglichkeit von landwirtschaftlichem Wohnraum? (Wohnhaus zu doppeltem Ertragswert, Wohnhaus zu Verkehrswert, nur benötigter Wohnraum zu EW - Rest zu Verkehrswert etc.)
-
13. Im Jahr 2007 wurde die Gewerbegrenze nach BGG von 0.75 SAK auf 1.0 SAK erhöht. Rund 4500 Betriebe gelten somit nicht mehr als „landwirtschaftliches Gewerbe“ sondern als „landwirtschaftliches Grundstück.“ Welche Auswirkungen würde die erneute Anhebung der Gewerbegrenze (Motion Müller) für die Hofübergabe zur Folge haben? (Strukturwandel, Übernahmepreis etc.) Wie würde die Zukunft von Betrieben die diese Grenze nicht erreichen Ihrer Meinung nach aussehen?
-
14. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte getätigt werden? Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung, vorhandene Pächter etc.)
Übernahme bis 4 Jahre vor Übergabe - 4. Jahr vor Übernahme - 3. Jahr vor Übernahme - 2. Jahr vor Übernahme - 1. Jahr vor Übernahme - 1. Jahr nach Übernahme -
15. Welche Stellen bieten für eine Hofübergabe Unterstützung an? Was sind die Kosten dafür? Was kostet ein durchschnittlicher Übergabeprozess mit Beratung?
-
16. Wie sehen Sie die Zukunft der Familienbetriebe in der Landwirtschaft? Fördern oder hemmen die politischen Rahmenbedingungen eine gesunde Entwicklung der

Schweizer Landwirtschaft?
- 92% der Landwirtschaftsbetriebe sind Familienbetriebe (Situationsbericht SBV)

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“	
Experteninformation	
Datum: 12.05.2014	
Name:	Curiger
Vorname:	Séverine
Arbeitgeber / Funktion:	Kleinbauern-Vereinigung, Projekt- und Kampagnenleiterin
1. Welchen Stellenwert hat die Hofübergabe ausserhalb der Familie? Wie viel Prozent der Betriebe werden ausserhalb der Familie übergeben?	
- Hat einen sehr kleinen Stellenwert. - Es ist nicht bekannt, wieviel Prozent der Betriebe ausserhalb der Familie übergeben werden.	
2. Was sind die häufigsten Gründe für die Betriebsübergabe ausserhalb der Familie?	
- Kinder sind noch zu jung, um den elterlichen Betrieb zu übernehmen - Keine Kinder in Familie - Fehlendes Interesse der Nachkommen, andere Berufswahl - PartnerIn will nicht in die Landwirtschaft einsteigen - Bedenken, dass man die Fähigkeit der Betriebsführung nicht hat - Existenzängste (landwirtschaftlicher Betrieb wirft zu wenig Geld ab.) - Gesundheitliche Umstände des Nachkommens	
3. Wie findet ein abtretender Betriebsleiter/In einen Hofnachfolger, wenn keine Nachkommen vorhanden sind oder sich niemand für die Übernahme entscheidet?	
- persönliche Beziehungen und Kontakte (Freunde, Verwandte, ehemalige Lehrlinge) - Inserate in bäuerlichen Medien - Kleinbauern-Vereinigung	
4. Welche Voraussetzungen müssen mitgebracht werden, um ein landwirtschaftliches Gewerbe ausserhalb der Familie zu kaufen? Wie kann sich ein potentieller Käufer optimal darauf vorbereiten?	
<i>Rechtliche und finanzielle Aspekte:</i> - Direktzahlungsberechtigt - Arbeitserfahrung - 20 – 30% Eigenkapital - Sich über die Finanzierungsmöglichkeiten informieren (Starthilfe, Darlehen, Hypothek, Erbvorzug, Stiftungen)	
<i>Soziale Aspekte:</i> - Freude an der Arbeit in der Landwirtschaft → muss Perspektive in der Landwirtschaft sehen - Bewusstsein, dass ein Lebenswerk übernommen wird - Aktiver Entscheid, den Betrieb wirklich zu übernehmen - Bewusstsein, dass man meist in ein neues Umfeld (Dorf) zieht → neue soziale Kontakte (Netzwerk muss aufgebaut werden) - Wohnsituation auf Betrieb oder ausserhalb des Betriebes?	
5. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb an Dritte übergeben will auf die Hofübergabe vorbereiten (Wohnsituation, steuerliche Planung, Vorsorgeplanung)?	
<i>Finanzielle Aspekte:</i> - Frühzeitig das Gespräch mit den Erben suchen - Ertragswertschätzung - Altersvorsorge planen	
<i>Steuerliche Aspekte:</i> -	
<i>Soziale Aspekte:</i> - Beschäftigung nach der Übergabe regeln (Job suchen) - Bereitschaft, den Betrieb loszulassen	

- Wohnsituation klären - Vertrauen dem Übernehmer schenken Austausch mit andern Landwirten, die dasselbe schon gemacht haben
<i>Strategische Aspekte:</i> - Sich konkret entscheiden, den Betrieb übergeben zu wollen (Willensentscheidung) - Angepasste Investitionsstrategie
6. Was sind die sozialen und zwischenmenschlichen Herausforderungen und Schwierigkeiten der Hofübergabe ausserhalb der Familie?
<i>Übergebende Generation:</i> - Loslassen vom Betrieb - Mit der neuen Situation zurechtfinden → andere Aufgaben annehmen - Betriebsveränderungen durch den Nachfolgers nicht als Kritik ansehen
<i>Übernehmende Generation:</i> - Neues soziale Umfeld - Neue Nachbarsbetriebe (alle wollten das Land, und jetzt ist man neuer Betriebsleiter → Neid, Enttäuschung) - Bewusstsein, dass man ein Lebenswerk übernimmt
7. Im Jahr 2007 wurde die Gewerbegrenze nach BGG von 0.75 SAK auf 1.0 SAK erhöht. Rund 4500 Betriebe gelten somit nicht mehr als „landwirtschaftliches Gewerbe“ sondern als „landwirtschaftliches Grundstück.“ Welche Auswirkungen würde die erneute Anhebung der Gewerbegrenze (Motion Müller) für die Hofübergabe zur Folge haben? (Strukturwandel, Übernahmepreis etc.) Wie würde die Zukunft von Betrieben die diese Grenze nicht erreichen Ihrer Meinung nach aussehen? Was würde die Anhebung der Gewerbegrenze für die Hofübergabe ausserhalb der Familie bedeuten?
- Neue Anpassung der SAK-Faktoren könnte auch ein Vorteil sein, wenn neue Kriterien wie beispielsweise die Direktvermarktung einbezogen werden - Könnte für kleinere Betriebe drastische Folgen haben (Betriebsaufgaben etc.) - Instrument zur Regelung des Strukturwandels sollten nicht SAK-Faktoren sein, sondern mehr Wertschöpfungsbasiert - SAK-Anpassung sollte auf tatsächlicher Arbeitsleistung basieren (Arbeit der Betriebsleiterfrau muss berücksichtigt und honoriert werden)
8. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte für eine Hofübergabe ausserhalb der Familie getätigt werden? Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung, vorhandene Pächter etc.)
Übernahme bis 4 Jahre vor Übergabe - 4. Jahr vor Übernahme - 3. Jahr vor Übernahme - 2. Jahr vor Übernahme - 1. Jahr vor Übernahme - 1. Jahr nach Übernahme - Grundsätzlich - Sehr individueller Übergabeprozess, ausschlaggebend ist der Wille, den Hof zu übergeben. Jede/r

Betriebsleiter/In braucht unterschiedlich viel Zeit dafür. Wohnsituation, finanzielle und familiäre Situation sind immer wieder anders. - Je genauer die Vorstellungen, desto spezifischer kann die Suche für einen Nachfolger erfolgen und die Beratung einbezogen werden.
9. Welche Stellen bieten für eine Hofübergabe Unterstützung an? Was sind die Kosten dafür? Was kostet ein durchschnittlicher Übergabeprozess mit Beratung? - Kantonale Beratungsstellen - Private Beratungsstellen - Kleinbauern-Vereinigung - „Aufbruchteam“ (Strategische Beratung, Betriebsumstrukturierungen)

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“	
Experteninformation	
Datum: 21.05.2014	
Name :	Von Gunten
Vorname:	Markus
Arbeitgeber / Funktion:	Inforama Emmental, Berater Betriebswirtschaft
1. Worin unterscheidet sich die Betriebsübergabe eines Landwirtschaftsbetriebes mit derjenigen eines kleinen gewerblichen Familienunternehmens (Schreiner, Metzger etc.) in Bezug auf die betriebswirtschaftlichen-, rechtlichen- und sozialen Aspekte?	
<i>Betriebswirtschaftliche Aspekte:</i>	
-	
<i>Rechtliche Aspekte:</i>	
-	
<i>Soziale Aspekte:</i>	
- Die Verknüpfung von Familie und Betrieb sind in der Landwirtschaft sehr eng. Die Landwirtschaft ist auf den Boden angewiesen, womit die Bindung an den Betrieb sehr stark ist. Sehr kleine Gewerbebetriebe sind wohl ähnlich eng mit der Familie verknüpft. - Die Wohnsituation in der Landwirtschaft ist sehr speziell. Das Wohnen auf dem Betrieb ist bei gewerblichen Unternehmen eher weniger verbreitet. - Die Schwierigkeit für die abtretende Generation, sich nach dem Generationswechsel vom Betrieb abzugrenzen ist nicht nur ein Problem der Landwirtschaft. - Je enger die Verknüpfung zwischen Familie und Betrieb, desto schwieriger ist der Rückzug vom Betrieb. Im Emmental ist die Verknüpfung zwischen Betrieb und Familie sehr eng. - Finanzielle Aspekte und die emotionale Bindung an den Betrieb beeinflussen, ob die abtretende Generation auf dem Betrieb oder ausserhalb im Dorf wohnt. Zudem möchte die abtretende Generation auf dem Betrieb mithelfen.	
2. Welchen Stellenwert hat die Hofübergabe innerhalb der Familie? Was sind die Alternativen und wie häufig muss davon Gebrauch gemacht werden? (Verpachtung, Verkauf zum Verkehrswert, Übergabe an Schwiegersohn / -tochter)	
- In vielen Fällen wird die Liegenschaft von den Nachkommen übernommen und das Land anschliessend verpachtet. In sehr seltenen Fällen wird der Betrieb an Dritte verkauft. - Ein ausserfamiliärer Verkauf ist selten, da die Liegenschaften und Boden in der Familie bleiben sollen.	
3. Aufgrund von welchen Kriterien entscheiden potentielle Nachfolger, den Betrieb zu übernehmen? Was sind häufige Hindernisse / Gründe der Nachkommen, einen Betrieb nicht zu übernehmen?	
- Dadurch die Eltern ihren Kindern eine gewisse Freiheit lassen, entwickeln sich diese und lernen nebst der Landwirtschaft Jobmöglichkeiten mit einem besseren Verdienst und besseren Arbeitsbedingungen kennen. Viele Nachkommen wollen den Betrieb im Vollerwerb führen. Ist dies nicht möglich, lassen sie es bleiben und gehen einer andern Tätigkeit nach. Wirtschaftliche Aspekte spielen dabei eine sehr grosse Rolle. - Das Angebot an alternativen Jobmöglichkeiten ist ein weiteres Kriterium. Die regionalen Unterschiede sind dabei gross. Nachkommen aus stadtnahen Regionen werden durch das Umfeld anders geprägt und haben mehr Jobalternativen.	
4. Welches sind die grössten zwischenmenschlichen- und sozialen Herausforderungen der Hofübergabe? (Kommunikation, Verhältnis Vater – Sohn, Integration der Schwiegertochter, Rückzug vom Betrieb, Wohnsituation, Konkurrenz zwischen Geschwistern etc.)	
- In den meisten Fällen führt die Kombination oder die Mischung verschiedener Faktoren (Kommunikation, Wohnsituation, finanzielle Verhältnisse, Integration der Schwiegerkinder) zu Konflikten - Der Schlüssel zum Erfolg ist die Wertschätzung aller Akteure beider Generationen	

- Wird ein Betrieb vom Nachkommen übernommen und gleich umstrukturiert, was häufig in gewissem Sinne nötig ist, fühlen sich die Eltern durch das Handeln der Hofnachfolger oft nicht wertgeschätzt und in Frage gestellt.
5. Kommen Konkurrenzsituationen zwischen den Geschwistern häufig vor? Wie gehen die Beteiligten (Abtretende Generation, Geschwister etc.) damit um?
- Konkurrenzsituationen zwischen Geschwistern kommen sehr selten vor. In häufigen Fällen sind die Geschwister sogar froh, dass jemand den Betrieb innerhalb der Familie übernimmt. Erlernen zwei Geschwister den Beruf Landwirt, zeichnet sich bald ab, wer den elterlichen Betrieb übernehmen wird. Oft wählt ein Geschwister nach der landwirtschaftlichen Grundausbildung einen anderen Weg (Studium, Zweitausbildung) oder übernimmt einen Pachtbetrieb. - Von der Übergabe ins Miteigentum ist eher abzuraten, da es bei der Auflösung oft zu Schwierigkeiten kommt.
6. Ein Wohnhaus als Bestandteil eines landwirtschaftlichen Gewerbes wird bei der Hofübergabe an die Nachkommen zum Ertragswert übergeben. Die Mietkosten (Eigenmietwert) sind somit vergleichsweise extrem tief. Welche Auswirkung würde eine höhere Bewertung von landwirtschaftlichem Wohnraum für die Hofübergabe zur Folge haben? (Tragbarkeit, steuerliche Nachteile für die Abtretende Generation, Verschuldung?)
- Ob das Ertragswertprinzip im Grundsatz für die Landwirtschaft nützlich ist, muss aus folgenden Gründen in Frage gestellt werden: - Die effektiven Kosten der Produktion werden durch das Ertragswertprinzip verzerrt. Wie viel ein Produkt wirklich kosten würde, wenn das Ertragswertprinzip nicht angewendet würde, kann daher nicht abgeschätzt werden. - Würde das Ertragswertprinzip aufgehoben, würden sich die potenziellen Nachfolger besser überlegen, ob sie die Fähigkeiten eines Unternehmers besitzen und die Übernahme eines Betriebes für sie wirklich sinnvoll ist. Für die Schweizer Landwirtschaft wäre dies allenfalls kein Verlust. Quereinsteiger bzw. Kinder ohne Zugang zu einem elterlichen Betrieb haben in einigen Fällen besseren unternehmerischen Fähigkeiten als einige „Bauernkinder“. Das Ertragswertprinzip erschwert ihnen jedoch den Einstieg in die Landwirtschaft. Andererseits hätten manche Bauern mehrere bestens geeignete Nachkommen aber nur einen Betrieb. - Pachtzinse sind aufgrund des Ertragswertprinzips für den Verpächter zu tief. Dies führt längerfristig zum Verkauf an Dritte oder zu einem Investitionsrückgang. Das Verhältnis zwischen Investitionskosten und Pachtzins ist zu gross. - Würde das Wohnhaus zum Verkehrswert übergeben werden, könnte die abtretende Generation den Kauf von Wohnraum ausserhalb des Betriebes einfacher finanzieren. Das Wohnrecht würde einen Teil seiner Legitimation verlieren. - Vor allem bei einer Extensivierung nach der Hofübernahme können gegenüber den Geschwistern Ungleichheiten entstehen. Würden Landwirtschaftsbetriebe zum Verkehrswert bewertet, bestünden keine Probleme diesbezüglich.
7. Was wäre eine alternative Bewertungsmöglichkeit von landwirtschaftlichem Wohnraum? (Wohnhaus zu doppeltem Ertragswert, Wohnhaus zu Verkehrswert, nur benötigter Wohnraum zu EW - Rest zu Verkehrswert etc.)
-
8. Im Jahr 2007 wurde die Gewerbegrenze nach BGG von 0.75 SAK auf 1.0 SAK erhöht. Rund 4500 Betriebe gelten somit nicht mehr als „landwirtschaftliches Gewerbe“ sondern als „landwirtschaftliches Grundstück.“ Welche Auswirkungen würde die erneute Anhebung der Gewerbegrenze (Motion Müller) für die Hofübergabe zur Folge haben? (Strukturwandel, Übernahmepreis etc.) Wie würde die Zukunft von Betrieben die diese Grenze nicht erreichen Ihrer Meinung nach aussehen?

- Grundsätzlich ist die Gewerbegrenze sinnvoll und nicht anpassungsbedürftig. In der Praxis werden im Emmental beinahe alle Betriebe, auch wenn sie keine Gewerbe mehr sind, zu einem viel tieferen Preis als dem Verkehrswert an die Nachkommen verkauft.
9. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb an seinen Sohn übergeben will auf die Hofübergabe vorbereiten?
<i>Finanzielle Aspekte</i> - Es muss überlegt und mit dem potenziellen Nachkommen abgesprochen werden, welche Investitionen vor dem Generationswechsel sinnvoll sind. - Die Altersvorsorge muss frühzeitig geplant werden. Mit einer finanziell gesicherten Pension ist die abtretende Generation nach der Hofübergabe viel flexibler.
<i>Rechtliche Aspekte</i> -
<i>Steuerliche Aspekte</i> - Steuern müssen laufend optimiert werden. - Der Übergabezeitpunkt sollte dem Treuhänder früh bekannt sein um die Steueroptimierung langfristig planen zu können.
<i>Soziale Aspekte</i> - Schon vor der Übergabe muss die abtretende Generation planen, welchen Hobbies oder Tätigkeiten sie nach der Übergabe nachgehen soll. Die Abgrenzung vom Betrieb gelingt damit einfacher. - Zwischen der abtretenden Generation und den Nachkommen sollte im Vorfeld des Generationswechsels intensive Gespräche geführt werden, um Missverständnisse und falsche Vorstellungen zu beseitigen.
<i>Strategische Aspekte</i> - Es sollte eine klare Investitionsstrategie mit einem realistischen Investitionsplan verfolgt werden. - Der Nachfolger muss ganz sicher sein, dass er den Betrieb übernehmen will. Die Kommunikation innerhalb der Familie ist dabei sehr wichtig
10. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb von seinem Vater übernehmen will auf die Hofübernahme vorbereiten?
- Der Nachfolger muss schon vor der Übernahme über die finanzielle Situation des Betriebes Bescheid wissen und Interesse am Betrieb zeigen. Ansonsten muss gut überlegt werden, ob die Hofübernahme die richtige Entscheidung ist. Potenziellen Nachkommen muss bewusst sein, was sie mit der Hofübernahme erwartet. - Ein besonderes Augenmerk muss der Integration des Schwiegerkindes geschenkt werden. Da es aus einer anderen Familie kommt, wo andere Grundsätze und Wertvorstellungen gelten, besteht ein grosses Konfliktpotential. Besonders das Verhältnis zu den Eltern des Übernehmers ist davon betroffen. Der/die übernehmende Sohn/Tochter steht dann oft zwischen den Eltern und seiner Partner/In was die Situation für ihn/sie sehr schwierig macht. Daher ist es wichtig, dass die Partnerin des Übernehmers in die Familie und den Betrieb eingebunden wird.
11. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte getätigt werden? Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung, vorhandene Pächter etc.)
Übernahme bis 4 Jahre vor Übergabe - 4. Jahr vor Übernahme - 3. Jahr vor Übernahme - 2. Jahr vor Übernahme

-
1. Jahr vor Übernahme
-
1. Jahr nach Übernahme
-
12. Welche Stellen bieten für eine Hofübergabe Unterstützung an? Was sind die Kosten dafür? Was kostet ein durchschnittlicher Übergabeprozess mit Beratung?
-

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“	
Experteninformation	
Datum: 08.05.2014	
Name :	Goldenberger
Vorname:	Martin
Arbeitgeber / Funktion:	Schweizer Bauernverband, Leiter Bewertung & Recht
1. Worin unterscheidet sich die Betriebsübergabe eines Landwirtschaftsbetriebes mit derjenigen eines kleinen gewerblichen Familienunternehmens (Schreiner, Metzger etc.) in Bezug auf die betriebswirtschaftlichen-, rechtlichen- und sozialen Aspekte?	
<i>Betriebswirtschaftliche Aspekte:</i> - Übernahme zum Ertragswert - Liegenschaftswert wird nach Ertrag der Liegenschaft bewertet und nicht nach dem Verkehrswert - Ertragswert basiert nicht auf dem effektiven Ertragsvermögen des Betriebes, da es eine nominelle Schätzung mit Vorgaben des Bundes ist (Fähigkeit des Betriebsleiters hat im Endeffekt keinen direkten Einfluss auf Ertragswert) → Gewerbliche Betriebe: Bewertung basiert auf dem effektiven Ertrag (Einflussfaktor „Mensch“ hat einen grossen Einfluss auf die Höhe der Bewertung) - Finanzielle Situation des Betriebes spielt bei der Übergabe nicht eine sehr grosse Rolle. Kapital kann in der Regel einfach beschaffen werden (Starthilfe, Hypothek) → gewerbliche Betriebe kommen nicht so einfach an Kapital (Hypothek) da sie auch oft über weniger Anlagevermögen (Grundpfand) verfügen.	
<i>Rechtliche Aspekte:</i> - Landwirtschaft hat mit BGBB eine Sondergesetzgebung, was bei gewerblichen Betrieben nicht der Fall ist. - Entstehung BGBB: BGBB ist seit 01.01.1994 der Nachläufer des bäuerlichen Erbrechts, welches im ZGB integriert war. Da landwirtschaftliche Betriebe bei der Übergabe früher überzahlt wurden, wurde die Bewertung aufgrund des Ertragsvermögens (Ertragswert) und nicht des Verkehrswerts eingeführt - Unter gewissen Umständen (BGBB Art. 11) kann das Wohnrecht erzwungen werden - Vorzugsbehandlung des Selbstbewirtschafters (Differenz von Ertragswert zum Verkehrswert kann „gratis“ übernommen werden (stille Reserven))	
<i>Soziale Aspekte:</i> - Wohnsituation: Zwei Generationen leben auf dem Betrieb - → Auswärts wohnen sinnvoll, wenn finanziell tragbar - Unterschied zu andern gewerblichen Familienunternehmen (Bäckerei, Metzgerei) eher klein	
2. Welchen Stellenwert hat die Hofübergabe innerhalb der Familie? Was sind die Alternativen und wie häufig muss davon Gebrauch gemacht werden? (Verpachtung, Verkauf zum Verkehrswert, Übergabe an Schwiegersohn / -tochter)	
- Sehr grossen Stellenwert, da das eigene „Lebenswerk“ weitergeführt werden soll. - Alternativen sind für abtretende Generation nicht attraktiv - Pacht: → steuerliche Benachteiligung - Pacht als Übergangslösung eine Option, jedoch kaum finanziell attraktiv, da Pachtzinse die Unterhaltskosten kaum decken. - Für Gutsbetriebe ist Pacht sinnvoll, jedoch nicht für die klassischen Familienbetriebe - Verkauf an Dritte ist trotz grossem finanziellen Gewinn eine Notlösung → ideelle Werte werden in der Landwirtschaft oft höher gewichtet als finanzielle Werte - Aus Sicht des Käufers zum Verkehrswert ist die Finanzierung oft die grösste Hürde. Die Belastungsgrenze setzt dabei Grenzen. - Übergabe an Schwiegersohn / -tochter: Betrieb wird immer an Nachkommen (meist Tochter) ins	

Eigengut übergeben, damit die stillen Reserven vollständig bei Nachkommen verbleiben → Übertrag ins Miteigentum ist grosses Risiko (Schwiegersohn kann viele stille Reserven übernehmen)	
3.	Aufgrund von welchen Kriterien entscheiden potentielle Nachfolger, den Betrieb zu übernehmen? Was sind häufige Hindernisse / Gründe der Nachkommen, einen Betrieb nicht zu übernehmen?
- Freude am Beruf steht bei den potentiellen Nachkommen im Vordergrund → ideelle Werte - Gründe für keine Übernahme: - Keine Freude am Beruf - Sehen den hohen Arbeitsaufwand für den verhältnismässig geringen Ertrag - Partnerin will nicht in die Landwirtschaft einsteigen	
4.	Welches sind die grössten zwischenmenschlichen- und sozialen Herausforderungen der Hofübergabe? (Kommunikation, Verhältnis Vater – Sohn, Integration der Schwiegertochter, Rückzug vom Betrieb, Wohnsituation, Konkurrenz zwischen Geschwistern etc.)
- Wohnsituation → wird häufig zu spät abgeklärt und angesprochen - Grosse Meinungsverschiedenheiten zwischen Vater und Sohn (Milchkühe vs. Mutterkühe, ÖLN vs. Bio etc.) - Abtretende Generation befasst sich zu spät mit der Tätigkeit nach der Pension	
5.	Kommen Konkurrenzsituationen zwischen den Geschwistern häufig vor? Wie gehen die Beteiligten (Abtretende Generation, Geschwister etc.) damit um?
- Konkurrenz zwischen Geschwister ist kaum vorhanden → Geschwister des potentiellen Nachfolgers sind froh und dankbar, dass der Betrieb von jemandem in der Familie übernommen wird → von Geschwistergemeinschaften ins Miteigentum raten wird ab, da es der Bewirtschaftung und der Auflösung (grosse Meinungsverschiedenheiten) zu Schwierigkeiten kommen kann.	
6.	Ein Wohnhaus als Bestandteil eines landwirtschaftlichen Gewerbes wird bei der Hofübergabe an die Nachkommen zum Ertragswert übergeben. Die Mietkosten (Eigenmietwert) sind somit vergleichsweise extrem tief. Welche Auswirkung würde eine höhere Bewertung von landwirtschaftlichem Wohnraum für die Hofübergabe zur Folge haben? (Tragbarkeit, steuerliche Nachteile für die Abtretende Generation, Verschuldung?)
Jetzige Situation: - Wohnraumbedarf aufgrund des Arbeitsbedarf des Betriebes (Normalbedarf) wird zum Ertragswert übergeben - Wohnraum, der nicht für die Ausübung der landwirtschaftlichen Tätigkeit benötigt wird (über Normalbedarf), wird zum kapitalisierten marktüblichen Mietzins übergeben → immer noch günstiger als der Verkehrswert - Übernahmepreis würde massiv steigen → Tragbarkeit müsste neu überprüft werden - Diskussion für eine höhere Bewertung von Wohnraum wird zunehmend aktueller. Im speziellen die Steuerbehörden wünschen eine höhere Bewertung von Wohnraum.	
7.	Was wäre eine alternative Bewertungsmöglichkeit von landwirtschaftlichem Wohnraum? (Wohnhaus zu doppeltem Ertragswert, Wohnhaus zu Verkehrswert, nur benötigter Wohnraum zu EW - Rest zu Verkehrswert etc.)
- Alternativen wären nur tragbar, wenn die Bestimmungen des BGG für den Verkauf von landwirtschaftlichen Wohnräumen gelockert oder aufgehoben werden würden. - Alternativen: - kapitalisieren der marktüblichen Miete (wie beispielsweise im Gartenbau) - Nur eine Wohnung für die Betriebsleiterfamilie kann zum Ertragswert übernommen werden. Der Wohnraum der Eltern (abtretende Generation) hat ein nichtlandwirtschaftlicher Mietwert.	
8.	Im Jahr 2007 wurde die Gewerbegrenze nach BGG von 0.75 SAK auf 1.0 SAK erhöht. Rund 4500 Betriebe gelten somit nicht mehr als „landwirtschaftliches Gewerbe“ sondern als „landwirtschaftliches Grundstück.“

Welche Auswirkungen würde die erneute Anhebung der Gewerbegrenze (Motion Müller) für die Hofübergabe zur Folge haben? (Strukturwandel, Übernahmepreis etc.) Wie würde die Zukunft von Betrieben die diese Grenze nicht erreichen Ihrer Meinung nach aussehen?
- Definition eines landwirtschaftlichen Gewerbes ist vor allem bei der Hofübergabe, der Besteuerung und bei baulichen Massnahmen relevant. - Übernahme zum Ertragswert aus Sicht des Käufers ist nicht möglich - Übergabe zum Ertragswert kann trotzdem veranlasst werden → Herabsetzungsklage der Geschwister beim Ableben der Eltern des Übernehmers kann innert einem Jahr getätigt werden (Übernahmepreis war zu tief). Idealerweise wird eine Abtretung im Rahmen eines Erbvertrags vereinbart.
9. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb an seinen Sohn übergeben will auf die Hofübergabe vorbereiten?
<i>Finanzielle Aspekte</i> - Frühzeitige (vor 60 Jahre) Vorsorgeplanung → Beratung → Vorsorgekonto erstellen - Wohnsituation frühzeitig planen und regeln → sind finanzielle Reserven vorhanden?
<i>Rechtliche Aspekte</i> - Ist es ein landwirtschaftliches Gewerbe oder nicht? → Eventuell Produktion erhöhen, damit die Gewerbegrenze erreicht wird
<i>Steuerliche Aspekte</i> - Optimierung schon einige Jahre vor der Übergabe - Übergabe vor 55 Jahren bringt steuerliche Benachteiligung mit sich (Steuerharmonisierung 2)
<i>Soziale Aspekte</i> - Wohnsituation auf dem Betrieb → kann sich eine Wohnung ausserhalb des Betriebes geleistet werden? - Arbeit und Beschäftigung nach Pension planen
<i>Strategische Aspekte</i> - Investitionen nur tätigen, wenn absolut sinnvoll oder notwendig (Ein investierter Franken wirft 20 Rappen ab.) - Landkauf nur tätigen, wenn ein Nachfolger wirklich sicher steht - Zurückhaltend in Maschinenpark investieren
10. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb von seinem Vater übernehmen will auf die Hofübernahme vorbereiten?
- Kapital beiseite legen (Geld sparen) - Informieren, wie und wo Kapital beschafft werden kann - Überlegen, welche Investitionen nach der Übernahme getätigt werden müssen. - Klare Budgetplanung des Nachkommen
11. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte getätigt werden? Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung, vorhandene Pächter etc.)
Übernahme bis 4 Jahre vor Übergabe - 4. Jahr vor Übernahme - Grundinformationen über Ausgangslage holen (Übergabepreis, Vorsorge, Schulden etc.) - Investitionsbedarf berechnen und Strategie festlegen - Wohnsituation klären - Übergabende Generation muss eventuell Wohnraum beantragen, wenn der Betrieb extensiviert wurde 3. Jahr vor Übernahme

- Steuerliche Situation konkret analysieren
- Kontakt zu Berater aufnehmen

2. Jahr vor Übernahme

- Ertragswertschätzung, allgemeiner Kaufpreis
- Wohnrechtsvariante berechnen
- Inventarbewertung

1. Jahr vor Übernahme

- Übergabe mit Notar (Dauer ungefähr 4 Monate)

1. Jahr nach Übernahme

-

12. Welche Stellen bieten für eine Hofübergabe Unterstützung an? Was sind die Kosten dafür? Was kostet ein durchschnittlicher Übergabeprozess mit Beratung?

- Kantonale Berater (Agrotreuhand etc.)
- Private Beratungsstellen (Kindlimann, Lerch, Pinus etc.)
- Schweizer Bauernverband
- Kosten: 3'000 Fr. bis 5'000 Fr.

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“		
Experteninformation		Datum: 20.05.2014
Name :	Hagenbuch	
Vorname:	Christoph	
Arbeitgeber / Funktion:	Zürcher Bauernverband, Berater Betriebswirtschaft	
1. Worin unterscheidet sich die Betriebsübergabe eines Landwirtschaftsbetriebes mit derjenigen eines kleinen gewerblichen Familienunternehmens (Schreiner, Metzger etc.) in Bezug auf die betriebswirtschaftlichen-, rechtlichen- und sozialen Aspekte?		
<i>Betriebswirtschaftliche Aspekte:</i>		
- Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Landwirtschaftsbetriebes würde den Kauf zum Verkehrswert nur in den wenigsten Fällen zulassen. Davon unterscheiden sich gewerbliche Betriebe. - Betriebe die zum Verkehrswert gekauft werden, haben im Vergleich zu Betrieb die zum Ertragswert gekauft wurden einen wettbewerbsnachteil. - Die Gefahr, dass ein Landwirtschaftsbetrieb mangels finanzieller Mittel nicht mehr vom Nachkommen gekauft werden kann, besteht dank den Bestimmungen des BGBB weniger akut als bei KMUs. Gewerbliche Betriebe expandieren in kurzer Zeit viel mehr, womit die Finanzierung bei Nachkommen ein Problem darstellen kann.		
<i>Rechtliche Aspekte:</i>		
- Das Bodenrecht gibt den rechtlichen Rahmen. Darin werden der Zuweisungsanspruch und der Übernahmepreis geregelt.		
<i>Soziale Aspekte:</i>		
- Der Landwirtschaftsbetrieb wird oft über alles andere gestellt. Dieses langfristige Denken führt dazu, dass bei der Hofübergabe fast nur dem Betrieb Beachtung geschenkt wird. Die Familie ist oft zweitrangig. - Wird ein Betrieb zum Ertragswert übergeben, kann dies zu Konflikten mit den Geschwistern führen.		
2. Welchen Stellenwert hat die Hofübergabe innerhalb der Familie? Was sind die Alternativen und wie häufig muss davon Gebrauch gemacht werden? (Verpachtung, Verkauf zum Verkehrswert, Übergabe an Schwiegersohn / -tochter)		
- Sind in der Betriebsleiterfamilie Nachkommen vorhanden, werden auch landwirtschaftliche Grundstücke in den meisten Fällen innerhalb der Familie zum Ertragswert oder einem Mischpreis übergeben. Wird ein landwirtschaftliches Grundstück zu einem Mischpreis verkauft, ist die Tragbarkeit genau zu überprüfen.		
3. Aufgrund von welchen Kriterien entscheiden potentielle Nachfolger, den Betrieb zu übernehmen? Was sind häufige Hindernisse / Gründe der Nachkommen, einen Betrieb nicht zu übernehmen?		
- Nachkommen möchten den Betrieb übernehmen, da ihnen der Beruf gefällt und sie sich dabei verwirklichen können. Die Freude am Beruf ist oft entscheidender als die wirtschaftliche Lage oder die finanzielle Situation des Betriebes. Zudem sehen sich viele Nachkommen einem gewissen Druck ausgesetzt, den Betrieb weiterführen zu müssen.		
4. Welches sind die grössten zwischenmenschlichen- und sozialen Herausforderungen der Hofübergabe? (Kommunikation, Verhältnis Vater – Sohn, Integration der Schwiegertochter, Rückzug vom Betrieb, Wohnsituation, Konkurrenz zwischen Geschwistern etc.)		
- Kommunikation zwischen dem Übergeber und dem Übernehmer - Wohnrechtsausgestaltung - Rückzug der abtretenden Generation vom Betrieb		
5. Kommen Konkurrenzsituationen zwischen den Geschwistern häufig vor? Wie gehen die Beteiligten (Abtretende Generation, Geschwister etc.) damit um?		
- Konkurrenzsituationen kommen sehr selten vor.		

6. Ein Wohnhaus als Bestandteil eines landwirtschaftlichen Gewerbes wird bei der Hofübergabe an die Nachkommen zum Ertragswert übergeben. Die Mietkosten (Eigenmietwert) sind somit vergleichsweise extrem tief. Welche Auswirkung würde eine höhere Bewertung von landwirtschaftlichem Wohnraum für die Hofübergabe zur Folge haben? (Tragbarkeit, steuerliche Nachteile für die Abtretende Generation, Verschuldung?)
- Die Tragbarkeit wird negativ beeinflusst. - Die Bewertung des Wohnraumes zum Ertragswert hat den Nachteil, dass die Geschwister des Übernehmers ungleich behandelt werden. Vor allem in stadtnahen Regionen ist die Differenz zu ortsüblichen Mietpreisen sehr hoch.
7. Was wäre eine alternative Bewertungsmöglichkeit von landwirtschaftlichem Wohnraum? (Wohnhaus zu doppeltem Ertragswert, Wohnhaus zu Verkehrswert, nur benötigter Wohnraum zu EW - Rest zu Verkehrswert etc.)
- Der Wohnraum könnte nach den ortsüblichen Marktpreisen bewertet werden.
8. Im Jahr 2007 wurde die Gewerbegrenze nach BGG von 0.75 SAK auf 1.0 SAK erhöht. Rund 4500 Betriebe gelten somit nicht mehr als „landwirtschaftliches Gewerbe“ sondern als „landwirtschaftliches Grundstück.“ Welche Auswirkungen würde die erneute Anhebung der Gewerbegrenze (Motion Müller) für die Hofübergabe zur Folge haben? (Strukturwandel, Übernahmepreis etc.) Wie würde die Zukunft von Betrieben die diese Grenze nicht erreichen Ihrer Meinung nach aussehen?
- Die Anpassung der SAK-Faktoren ist durch die Veränderungen in der Landwirtschaft gerechtfertigt. Die Erhöhung der Gewerbegrenze wirkt sich jedoch direkt auf den einzelnen Betrieb aus. Erreicht ein Betrieb diese Grenze nicht mehr, muss beim Kauf ein viel höherer Wert (Mischpreis oder Verkehrswert) bezahlt werden. - Das Vorkaufsrecht entfällt bei Grundstücken. - Der Pachtpreis ist bei Grundstücken höher als bei Gewerbe - Etc.
9. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb an seinen Sohn übergeben will auf die Hofübergabe vorbereiten?
<i>Finanzielle Aspekte</i> - Eine Investitionsstrategie muss festgelegt werden - Vor der Hofübergabe muss mit dem Nachfolger besprochen werden, welche Investitionen sinnvoll sind. Für grössere Investitionen sollte der Entscheid gemeinsam gefällt werden. - Der Betrieb sollte auf finanziell „gesunden Beinen“ stehen
<i>Rechtliche Aspekte</i> - Die rechtlichen Möglichkeiten und Rahmenbedingungen müssen frühzeitig abgeklärt werden.
<i>Steuerliche Aspekte</i> - Rund zwei Jahre vor Übergabe muss der Treuhänder kontaktiert werden, um Optimierungen in Bezug auf die Hofübergabe zu tätigen
<i>Soziale Aspekte</i> - Frühzeitig müssen alle Familienmitglieder in den Übergabeprozess eingebunden werden. Die Kommunikation innerhalb der Familie ist sehr wichtig. - Ausgestaltung des Wohnrechts planen
<i>Strategische Aspekte</i> - Den Nachkommen frühzeitig in das Betriebsgeschehen einbinden. - Mitarbeit der Eltern nach der Hofübergabe regeln
10. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb von seinem Vater übernehmen will auf die Hofübernahme vorbereiten?
- Kapital ansparen, zudem alle obig genannten Aspekte ebenfalls berücksichtigen.

11. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte getätigt werden? Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung, vorhandene Pächter etc.)
Übernahme bis 4 Jahre vor Übergabe - Vorsorgeplanung - Betriebsstrategie muss festgelegt werden 4. Jahr vor Übernahme - 3. Jahr vor Übernahme - 2. Jahr vor Übernahme - steuerliche Optimierung - Gespräch mit Berater 1. Jahr vor Übernahme - Bewertung der Liegenschaften - Aufsetzung des Kaufvertrages durch den Berater - Versicherungsberatung beanspruchen und Verträge bei Bedarf neu abschliessen 1. Jahr nach Übernahme - Hofübergabe reflektieren
12. Welche Stellen bieten für eine Hofübergabe Unterstützung an? Was sind die Kosten dafür? Was kostet ein durchschnittlicher Übergabeprozess mit Beratung?
- Kosten: 2'000 Fr. - 4'000 Fr.

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“	
Experteninformation	
Datum: 22.05.2014	
Name :	Straub
Vorname:	Ueli
Arbeitgeber / Funktion:	Agridea
1. Worin unterscheidet sich die Betriebsübergabe eines Landwirtschaftsbetriebes mit derjenigen eines kleinen gewerblichen Familienunternehmens (Schreiner, Metzger etc.) in Bezug auf die betriebswirtschaftlichen-, rechtlichen- und sozialen Aspekte?	
<i>Betriebswirtschaftliche Aspekte:</i> - Das Modell „Familienbetrieb“ scheint weltweit am effizientesten zu funktionieren. - Die Landwirtschaft ist auch aus finanzieller Sichtweise durch den relativ kleinen Arbeitsverdienst weniger attraktiv als viele gewerbliche Unternehmen. - Aus finanziellen Gründen muss die ältere Generation oft auf dem Betrieb wohnen → kann zu Konflikten führen	
<i>Rechtliche Aspekte:</i> - Mit dem Bodenrecht wird die innerfamiliäre Hofübergabe gefördert. In der Landwirtschaft wird somit die Familientradition bevorzugt. Dies gibt der Landwirtschaft einerseits eine Existenzsicherheit andererseits entstehen aber auch Zwänge, den Betrieb zu übernehmen. Für Kinder von Betriebsleitern kann es eine grosse Chance sein, einen Betrieb zu übernehmen. Auf der anderen Seite ist der Ausstieg aus der Landwirtschaft oft sehr schwierig.	
<i>Soziale Aspekte:</i> - Wohnsituation von oft zwei Generationen auf dem Betrieb kann zu Spannungen führen. In gewerblichen Familienunternehmen wohnen die Betriebsleiter nicht immer auf dem Betrieb, womit das Konfliktpotential kleiner ist. - In Betriebsgemeinschaften können sich die Familienmitglieder tendenziell besser vom Betrieb abgrenzen. - Die Arbeitsbelastung in der Landwirtschaft ist gerade bei kleineren Betrieben sehr gross. Betriebsleiter von kleineren und finanziell schwächeren Betrieben haben oft mühe einzugestehen, dass die Betriebsaufgabe die bessere Lösung wäre. Es wird alles daran gesetzt, dies zu verhindern, womit die Arbeitsbelastung oft steigt. Der Gesetzgeber schafft mit dem BGGB Rahmenbedingungen (Gewerbegrenze), welche die Aufgabe solcher Kleinbetriebe nicht gerade fördern. - Das BGGB sieht vor, den Betrieb innerhalb der Familie zu übergeben. Wenn unter den potentiellen Nachfolger niemand ein unternehmerisches Denken besitzt, kann dies bei den betroffenen zu Schwierigkeiten führen. Ihr Handeln ist oft zu wenig unternehmerisch, womit sie als Betriebsleiter schnell überfordert sind. Das sind unter anderem auch die Folgen des Bodenrechts. Es sollte diskutiert werden, ob und wie das Bodenrecht in dieser Hinsicht überarbeitet werden könnte. - Am meisten Probleme entstehen, wenn bei grossem Arbeitseinsatz ein kleiner finanzieller Ertrag erwirtschaftet wird. Die Betriebsleiter halten sich dann oft krampfhaft am Betrieb fest und meinen darin ihr Glück zu finden (Ideal „Bauernfamilie“). - Das Ziel der Betriebserhaltung wird teilweise über die familiären Interessen gestellt.	
2. Welchen Stellenwert hat die Hofübergabe innerhalb der Familie? Was sind die Alternativen und wie häufig muss davon Gebrauch gemacht werden? (Verpachtung, Verkauf zum Verkehrswert, Übergabe an Schwiegersohn / -tochter)	
- Kleinbauernvereinigung betreibt eine Informationsstelle für ausserfamiliäre Hofübergaben - Kann kein Nachfolger innerhalb der Familie gefunden werden, wird der Betrieb (oft nur die Nutzfläche) häufig verpachtet und nicht direkt verkauft. - Die emotionale Bindung an den Betrieb ist riesig → ein Verkauf ist daher in vielen Fällen keine Option	

3. Aufgrund von welchen Kriterien entscheiden potentielle Nachfolger, den Betrieb zu übernehmen? Was sind häufige Hindernisse / Gründe der Nachkommen, einen Betrieb nicht zu übernehmen? - Im Vordergrund steht die Freude am Beruf. - Die Begeisterung für die Landwirtschaft wird dem potentiellen Nachfolger vielfach schon in der Kindheit weitergegeben. - Unternehmerisch denkende Nachkommen oder solche mit anderen Lebensplänen entscheiden sich teilweise auch gegen die Übernahme des Betriebes, was für die Eltern häufig schwierig ist. - Potentiellen Nachfolger darf von Seite der Eltern kein Druck gemacht werden. Verspürt ein möglicher Nachfolger Zwang und Erwartungen, entsteht ein grosser Druck, was sich schlussendlich für alle Beteiligten negativ auswirken kann.
4. Welches sind die grössten zwischenmenschlichen- und sozialen Herausforderungen der Hofübergabe? (Kommunikation, Verhältnis Vater – Sohn, Integration der Schwiegertochter, Rückzug vom Betrieb, Wohnsituation, Konkurrenz zwischen Geschwistern etc.) - Das Verhältnis von Vater zu Sohn ist sehr entscheidend. Das gegenseitige Vertrauen muss von beiden Seiten gross sein. - Das Zurücktreten und Loslassen vom Betrieb macht der älteren Generation oft grosse Mühe. Teilweise wird dann sogar der familiäre Zusammenhalt aufs Spiel gesetzt. - Die Einbindung der Schwiegertochter und der Mutter in den Übergabeprozess ist sehr wichtig. - Wohnen zwei Generationen auf dem Betrieb, kann es zu Reibungen zwischen Alt und Jung (oft zwischen Mutter und Schwiegertochter) kommen. Es empfiehlt sich, in den Jahren vor der Hofübergabe genügend Geld in eine grosszügige Wohnsituation mit genügend Rückzugsmöglichkeiten für beide Generationen zu investieren. - Der älteren Generation fällt es teilweise schwer, in eine Wohnung oder ein Haus weg vom Betrieb zu ziehen.
5. Kommen Konkurrenzsituationen zwischen den Geschwistern häufig vor? Wie gehen die Beteiligten (Abtretende Generation, Geschwister etc.) damit um? - Konkurrenzsituationen kommen vor, aber nach meiner Erfahrung nicht so häufig. Früher war dies ein grösseres Problem, da dazumal die Alternativmöglichkeiten ausserhalb der Landwirtschaft sehr beschränkt waren.
6. Ein Wohnhaus als Bestandteil eines landwirtschaftlichen Gewerbes wird bei der Hofübergabe an die Nachkommen zum Ertragswert übergeben. Die Mietkosten (Eigenmietwert) sind somit vergleichsweise extrem tief. ▪ Welche Auswirkung würde eine höhere Bewertung von landwirtschaftlichem Wohnraum für die Hofübergabe zur Folge haben? (Tragbarkeit, steuerliche Nachteile für die Abtretende Generation, Verschuldung?) - Gegenüber den Geschwistern ist der Übernehmer klar bevorteilt, was zu Spannungen führen kann. - Das grösste Problem besteht, wenn ein Betrieb nach der Übernahme stark umstrukturiert wird, sodass der Normalbedarf nicht mehr gerechtfertigt ist.
7. Was wäre eine alternative Bewertungsmöglichkeit von landwirtschaftlichem Wohnraum? (Wohnhaus zu doppeltem Ertragswert, Wohnhaus zu Verkehrswert, nur benötigter Wohnraum zu EW - Rest zu Verkehrswert etc.) - Anpassungen in der Bewertung sind zu diskutieren. Insbesondere bei Umstrukturierungen ist zu überlegen, ob das Gewinnanspruchsrecht angepasst werden muss. Das gesamte System würde jedoch noch komplizierter. - Wenn einzelne Anpassungen sinnvoll erscheinen, dann müsste nicht nur das ganze Bodenrecht, sondern auch alle damit enger oder lockerer verknüpften anderen Gesetzeserlasse (DZV, LBV etc.) so überarbeitet werden, dass wieder ein „harmonisches Ganzes“ entsteht.
8. Im Jahr 2007 wurde die Gewerbegrenze nach BGG von 0.75 SAK auf 1.0 SAK erhöht. Rund 4500

Betriebe gelten somit nicht mehr als „landwirtschaftliches Gewerbe“ sondern als „landwirtschaftliches Grundstück.“ Welche Auswirkungen würde die erneute Anhebung der Gewerbegrenze (Motion Müller) für die Hofübergabe zur Folge haben? (Strukturwandel, Übernahmepreis etc.) Wie würde die Zukunft von Betrieben die diese Grenze nicht erreichen Ihrer Meinung nach aussehen?
- Die Erhöhung der Gewerbegrenze hat bei der Hofübergabe grosse Auswirkungen auf Betrieb, die diese Grenze nicht mehr erreichen. Vielfach wird der Betrieb trotz höherem Kaufpreis in der Familie weitergegeben. - Die Bestimmungen des BGG haben indirekt zur Folge, dass das unternehmerische Denken nicht grade gefördert wird. Kann ein Betrieb zum Ertragswert gekauft werden, ist beinahe garantiert, dass diese Investition tragbar ist. - Anpassungen der Gewerbegrenze sollten stufenweise erfolgen. - Soll der Strukturwandel mit politischen Massnahmen gefördert werden, müsste die SAK-Grenze für die Direktzahlungsberechtigung angehoben werden. Dies hätte grössere Auswirkungen, da die Anhebung der Gewerbegrenze nur bei der Hofübergabe Auswirkungen hat, was lediglich alle ca. 30 Jahre der Fall ist. - Eine langsame Anhebung der Gewerbegrenze ist grundsätzlich sinnvoll (wird ja auch gemacht...)
9. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb an seinen Sohn übergeben will auf die Hofübergabe vorbereiten?
<i>Finanzielle Aspekte</i> - Schon früh muss genügend Geld in die Altersvorsorge investiert werden. Die Wichtigkeit einer guten Altersvorsorge wird in der Landwirtschaft teilweise zu wenig wahrgenommen - Der Betrieb sollte nicht zu hoch verschuldet sein
<i>Rechtliche Aspekte</i> - Die rechtliche Stellung der Ehefrau muss geklärt werden - Es muss transparent und belegbar aufgezeichnet werden, wer wie viel Geld in den Betrieb investiert hat und was die Konsequenzen bei der Auflösung sind.
<i>Steuerliche Aspekte</i> - Beim Verkauf des Betriebes oder einzelner Parzellen müssen die steuerlichen Folgen mit einer Fachberatung genau abgeklärt werden.
<i>Soziale Aspekte</i> - Die Wohnsituation muss früh geklärt werden. Eine Wohnung ausserhalb des Betriebes hilft, das Konfliktpotential zu senken. Es müssen im jeden Fall klare Grenzen und Regeln für den Umgang miteinander abgemacht werden. Der Schwiegertochter muss ein optimales Umfeld geschaffen werden, damit sie sich gut einleben kann. - Kann nach der Hofübernahme ein grosszügiger Umgang mit den Geschwistern gepflegt werden, hilft dies, das Verhältnis innerhalb der Familie zu stärken.
<i>Strategische Aspekte</i> - Investitionen vor der Hofübergabe müssen mit dem potentiellen Nachfolger besprochen und mit deren Zielen in Einklang gebracht werden.
10. Wie muss sich ein Landwirt, der den Betrieb von seinem Vater übernehmen will auf die Hofübernahme vorbereiten?
- Der Hofnachfolger muss sich für das Betriebsgeschehen interessieren und sich Bewusst werden, was eine Hofübernahme bedeutet. Er sollte sich auch unternehmerische Ziele setzen und eine Strategie entwickeln, um diese zu erreichen. - Hat der Nachfolger eine Partnerin, ist eine mögliche Hofübernahme genau mit ihr zu sprechen. Die Partnerin muss sich bewusst werden, was sie mit der Hofübernahme erwartet. Kommt sie nicht aus der Landwirtschaft, kann vorgängig eine Mithilfe auf dem Betrieb hilfreich sein.
11. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte getätigt wer-

den?
▪ Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung, vorhandene Pächter etc.)
Übernahme bis 4 Jahre vor Übergabe - Altersvorsorge, optimal und bewusst gestalten, dabei steuerliche Aspekte berücksichtigen - Wohnsituation optimal einrichten 4. Jahr vor Übernahme - Intensive Kommunikation über den Übernahmeprozess mit dem potentiellen Nachfolger(-paar) - finanzielle Mittel für Pension berechnen (Budgetplanung), wenn nötig zusätzliche Verdienstmöglichkeit vorbereiten/organisieren 3. Jahr vor Übernahme - Berater beiziehen um steuerliche Optimierungsmöglichkeiten auszuschöpfen 2. Jahr vor Übernahme - Beratung beiziehen und Übergabekonditionen gemeinsam innerhalb der Familie erarbeiten 1. Jahr vor Übernahme - Wertberechnung für Betrieb und Inventar vornehmen - Kaufvertrag aufsetzen 1. Jahr nach Übernahme - Lebenssituation von abtretendem Paar und Unternehmerfamilie prüfen, falls gewünscht und möglich Verbesserungen vornehmen
12. Welche Stellen bieten für eine Hofübergabe Unterstützung an? Was sind die Kosten dafür? Was kostet ein durchschnittlicher Übergabeprozess mit Beratung?
-

Experteninterview „Generationswechsel in der Landwirtschaft“	
Experteninformation	
Datum: 23.05.2014	
Name :	Von Rotz
Vorname:	Beat
Arbeitgeber / Funktion:	Proback, Geschäftsführer
1. Welchen Stellenwert haben kleine Bäckereibetriebe (< 10 Mitarbeiter) im Vergleich zu den industriellen Grossbäckereien? (Umsatz / Mitarbeiter) Wie sieht die Zukunft von Kleinunternehmen dieser Branche aus? (Strukturwandel)	
- Kleinstbäckereien mit rund fünf Mitarbeitern sind im Vergleich zu grösseren Betrieben weniger produktiv, sodass deren Anzahl rückläufig ist. Zur Existenzsicherung produzieren Kleinstbäckereien vermehrt Nischenprodukte. - Mittलगrosse Bäckereien mit mehr als 20 Mitarbeiter wachsen auf Kosten der Kleinstbäckereien	
▪ → Strukturwandel ist relativ gross	
2. Welchen Stellenwert hat die Betriebsübergabe innerhalb der Familie? Wie häufig werden Bäckereien ausserhalb der Familie übergeben?	
- Innerfamiliäre Betriebsübergabe hat vor allem bei kleinen Betriebe einen grossen Stellenwert - Rund 50% aller Betriebe werde familienintern Übergeben	
3. Was sind die grössten Vorteile einer Betriebsübergabe innerhalb der Familie?	
▪ Was sind die Nachteile einer familieninternen Betriebsübergabe?	
- Innerhalb der Familie ist die Finanzierung einfacher, da die Eltern teilweise einen Teil des Preises als Darlehen dem Nachkommen überlassen. - Eine intensive Kommunikation innerhalb der Familie ist wichtig. Dies schafft Transparenz innerhalb der Familie	
4. Aufgrund von welchen Kriterien entscheiden potentielle Nachfolger, den Betrieb zu übernehmen? Was sind häufige Hindernisse / Gründe der Nachkommen, einen Betrieb nicht zu übernehmen?	
- Finanziell schwache Betriebe werden weniger häufig übernommen und gehen deshalb langfristig ein - Die Familie darf nebst dem Betrieb nicht vernachlässigt werden, sodass der potentielle Nachfolger die Freude am Beruf verliert und sich gegen eine Übernahme entscheidet - Die Freude am Beruf und am selbständigen Arbeiten sind Gründe, warum Nachkommen den elterlichen Betrieb übernehmen möchten	
5. Welches sind die grössten zwischenmenschlichen- und sozialen Herausforderungen der Betriebsübergabe innerhalb der Familie?	
- Die sozialen Schwierigkeiten sind ähnlich wie bei Landwirtschaftsbetrieben - Die Trennung von Familie und Betrieb sind für die gesamte Familie eine Belastung	
6. Wie muss sich der Betriebsinhaber vorbereiten, wenn er den Betrieb an seine Nachkommen übergeben will?	
<i>Finanzielle Aspekte</i>	
- Die Finanzierung kann in den meisten Fällen irgendwie gelöst werden - Wird ein Unternehmen an den Nachfolger übergeben, sind Investitionen bis kurz vor der Übergabe zu tätigen, damit der Nachfolger nach der Übernahme keine hohen Investitionskosten zu tragen hat.	
<i>Rechtliche Aspekte</i>	
-	
<i>Steuerliche Aspekte</i>	
-	
<i>Soziale Aspekte</i>	

-
<i>Strategische Aspekte</i>
-
7. Wie muss sich ein Nachkommen vorbereiten, wenn er den Familienbetrieb von seinen Eltern übernehmen will?
-
8. Wie ist das Vorgehen einer Betriebsübergabe? Wie lange dauert dieser Prozess? Gibt es einzelne Prozessschritte nach denen vorgegangen werden soll?
- Schon rund zehn Jahre vor der Pension muss sich überlegt werden, ob der Betrieb weitergeführt werden soll. Wird das Geschäft weitergeführt, ist eine angepasste Investitionsstrategie festzulegen.
9. In welcher Zeitabfolge müssen Ihrer Meinung nach die wichtigsten Prozessschritte getätigt werden?
▪ Wer soll ab welchem Zeitpunkt in den Prozess einbezogen werden? In welcher Art? (Familienmitglieder, Beratung etc.)
-
10. Welche Stellen bieten die Betriebsübergabe Unterstützung an? Was kostet ein einfacher Übergabeprozess mit Beratung?
-